



BOLETIN EJECUTIVO

Mejor Nivel de Vida para Todos, Mediante Mejores Sistemas de Ventas y Mercadotecnia

VOL 5

ABRIL-MAYO 2023

EDICIÓN BI-MENSUAL



Compañeras y compañeros ejecutivos, les presentamos el Boletín EJECUTIVO N0. 5 dónde hacemos una reseña de los trabajos de Presidencia y Consejo Directivo, ha habido mucha actividad, resaltando el viaje a Colombia donde 72 asociados ejecutivos viajamos a ese País y visitamos las ciudades de Bogotá y Medellín, vivimos una experiencia internacional que incluyó Academia-Empresa-Turismo, Visitamos la Universidad La Sabana donde conocimos sus extraordinarias instalaciones y recibimos una Conferencia sobre Liderazgo. Visitamos la empresa ÉXITO, que hace honor a su nombre, nos compartieron su modelo de negocio que los ha

llevado a ser uno de los centros comerciales más grandes de Sudamérica y no podía faltar la parte turística donde estuvimos en su primera maravilla natural de Colombia, La mina de Sal Zipaquirá, El Cerro de Monserrate, Subimos al Peñón de Guatapé, visitamos museos y atractivos de aquel país, en una sana convivencia y experiencia de viaje.

Felicito a todos los presidentes que han resultado electos y que pronto tomarán protesta como líderes de sus asociaciones. A Ruth López de Mochis; Rosendo Soto de Guasave, Heriberto Sánchez de Guamúchil, Alfonso Meza de Culiacán y Alejandro Castillo de Mazatlán, con el favor de Dios estaremos acompañándolos en sus tomas de protestas.

Estuvimos en Guadalajara en la toma de protesta de la nueva Asociación de Guadalajara, reconozco el gran trabajo de nuestro compañero Arnoldo Moran por su gran dedicación para lograr este objetivo, a todos los que participaron y apoyaron en este histórico evento, a los compañeros de Chihuahua, a su Presidente Rodrigo Sáenz, a nuestro Secretario Nacional; Adan Salazar, al Comisario Nacional Santiago de las Casas; Fernando Hinojos Vicepresidente Regional, Raymundo Cardona;; al Vicepresidente Regional Zona Pacifico; Francisco Álvarez, los Presidentes De Asociaciones; Rogelio Herrera de Tijuana, Ciro Rivera de Monterrey y Vicepresidente Nacional, Jafet Alvarado de Matamoros, además de Enrique González de Los Mochis y Francisco Trujillo de Mexicali.

Aprovechamos la estancia en Guadalajara y participamos los asistentes en un ejercicio de Planeación Estratégica de COMEV que fue apoyado por el Dr. Antonio Ríos.

Seguimos visitando a las diferentes asociaciones del país, acompañándolos en sus eventos, recientemente estuvimos en la toma de protesta de seis nuevos socios en San Luis R.C y es un gran gusto ver como siguen creciendo las diferentes asociaciones de COMEV.

HUELLA DEL MOVIMIENTO EJECUTIVO



Acompañe a la Asociación de EVM Tijuana en la Conferencia "Hablemos de Ventas"



Visita a la Asociación EVM SLRC donde se llevó a cabo una capacitación a cargo de la Dra. Karla Gámez con el tema "Marca Personal"



Presencia en EVM Mexicali, donde el C.P. Gilberto Muro dio una platica sobre la "Importancia de los Presupuestos en las Empresas"

HUELLA DEL MOVIMIENTO EJECUTIVO

Experiencia Internacional COMEV 2023 Empresa – Turismo – Academia



27 / 28
Abril-Mayo del 2023
EVM Ejecutivos de Ventas y Mercadotecnia de Mexicali A.C.



HUELLA DEL MOVIMIENTO EJECUTIVO



Experiencia Internacional COMEV 2023, Academia-Empresa-Turismo, visitamos las Ciudades de Bogotá y Medellín en Colombia.



En Bogotá visitamos Museos, la Mina de Sal Zipaquirá, la Universidad de la Sabana donde recibimos una conferencia sobre Liderazgo, visitamos el Cerro Monserrate, saboreamos rico café Colombiano, entre varios atractivos de esta Ciudad

HUELLA DEL MOVIMIENTO EJECUTIVO



En Medellín visitamos la Empresa Éxito, donde se nos dio una platica sobre su Modelo de Negocio, que los ha llevado a ser una de las Plazas Comerciales más grandes de Sudamérica, recorrimos la Plaza, estuvimos en Juan Valdez, café icono de ese País, visitamos y subimos al Peñón de Guatapé, caminamos por ese pintoresco Pueblo, recorrido en barco y terminamos en la Comuna 13, lugar que ha sido transformado en un lugar turístico y el cual en el pasado fue un Bastión de Pablo Escobar.

HUELLA DEL MOVIMIENTO EJECUTIVO

Toma de Protesta de la Nueva Asociación de EVM Jalisco
¡Te esperamos en Guadalajara!
Miércoles 24 de Mayo | 19 hrs



Socio y consejero nacional te invitamos a:
Planeación Estratégica COMEV 2023

Miércoles 24 de Mayo | 9 hrs |  Hotel Holiday Inn Plaza del sol



Estuvimos en un Gran Evento de toma de Protesta de la nueva Asociación de Guadalajara, a su Presidente Esaú García y su Consejo Directivo.

Gran apoyo de los Consejeros Nacionales para que esto pudiera realizarse; Mi reconocimiento a Arnoldo Morán por su gran labor, a Adán Salazar, Ciro Rivera, Santiago de las Casas, Francisco Álvarez, Fernando Hinojos, Raymundo Cardona, Enrique González, Rodrigo Sáenz, Rogelio Herrera, Jafet Alvarado y Francisco Trujillo

HUELLA DEL MOVIMIENTO EJECUTIVO

EVM Confederación Mexicana de Ejecutivos de Ventas y Mercadotecnia A.C.

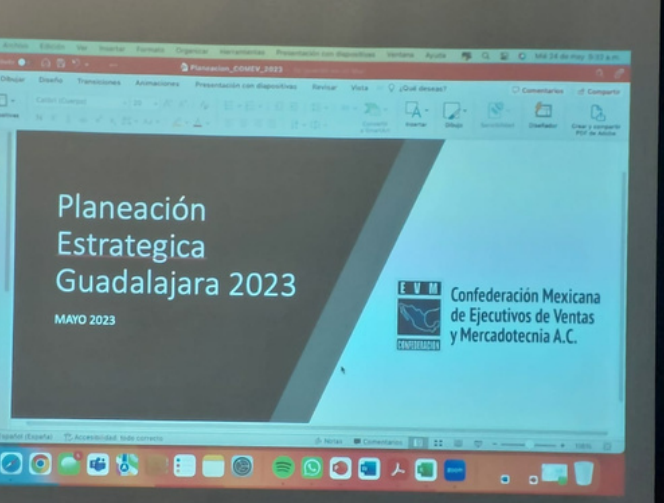
PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

AGENDA
24 DE MAYO
GUADALAJARA, JAL.

- 9:00 BIENVENIDA Y PRESENTACIÓN
- 9:30 SITUACIÓN ACTUAL DE LA COMEV
- 10:00 MESAS DE TRABAJO Y PROPUESTAS
- 11:45 RECESO
- 12:00 SE REANUDAN MESAS DE TRABAJO
- 12:45 CONCLUSIONES Y CIERRE

2023

www.comev.com.mx



En Guadalajara dirigido por nuestro compañero Dr. Antonio Ríos hicimos un ejercicio de una Planeación Estratégica para COMEV

HUELLA DEL MOVIMIENTO EJECUTIVO



EVM
Ejecutivos de Ventas
y Mercadotecnia
de San Luis R.C.A.C.

Tiene el agrado de invitarles a la
TOMA DE PROTESTA
Nuevos Socios EVM

Mayo 29 Lunes	Hora 8:00 pm	Lugar Salón del DIF, Hidalgo B y calle 10
----------------------------	---------------------------	---

Por un mejor nivel de vida para todos mediante mejores sistemas de ventas y mercadotecnia



Toma de protesta de 6 nuevos socios de la Asociación EVM San Luis, R.C., Se sigue fortaleciendo el movimiento ejecutivo.



Foto con Don Nacho López Chaira, socio fundador de EVM San Luis. Más de 50 años!!





¿Quién es Jafet Abdel Alvarado Durán?



**Presidente
Asociación de
Matamoros**

Presidente de Dirigentes y Empresarios de Mercadotecnia de Matamoros A.C.

PROMOTIVA (Negocio Propio)

Enero 2017 - Actualidad

- Administración y desarrollo de estrategias de marketing integral.
- Gestión de proceso de ventas y atención a clientes.
- Coordinación de equipo creativo (project managers, diseñadores, fotógrafos y videografos).
- Consultoría de marketing para negocios, logrando el desarrollo y optimización interna.
- Desarrollo cursos y capacitaciones para emprendedores y estudiantes en temas de marketing, marketing digital, calidad, ISO 9001 y ventas.
- Conferencista para universidades y asociaciones de negocios (CUN, UANE, UNS, DEM, AMEXME, SDE).
- Desarrollo de estudios de mercado y coordinación de equipo de investigación en campo
- Censos demograficos y comerciales asi como analisis de trafico vehicular y peatonal

Universidad Nuevo Santander

Enero 2016 - Diciembre 2017 (2 años)

- Profesor en materias de Negocios, Emprendimiento, Mercadotecnia, Publicidad, Dirección Estratégica, Administración y Calidad.

RESOMA

Octubre de 2013 – Octubre del 2016 (3 años)

- Dirección en el proyecto de implementación del Sistema de Gestión de Calidad, Basado en la Norma ISO 9001:2008
- Gerente Admin. , responsable del personal , procesos de facturación, reclutamiento, producción y embarques.

Otras experiencias laborales:

Cinescopio films (Gdl) - 2019
- Supervisor de estrategias BTL
Adweb Solutions (Gdl) - 2018
- Project Manager
Universidad del Valle de México (Mat) - 2013
- Asesor Educativo Nivel Licenciatura
Questiona - 2011 (Mty)
- Encuestador
CNCI Cumbres (Mty) - 2011

Capacitaciones y competencias:

- Marketing Digital
- Facebook Ads
- Google Ads
- Ventas para pymes
- Mejora continua
- Mind Mapping
- Yellow Belt Six Sigma
- IISO 9001:2008
- ISO 9001:2015



Colaborador
L. Enrique González L. 7937

Planeación Estratégica

La Planeación Estratégica es una herramienta de gestión que permite establecer el quehacer y el camino de deben de recorrerlas organizaciones para alcanzar sus metas previstas, teniendo en cuenta los cambios que existen en su entorno.

Por eso siempre se debe de considerar un análisis del entorno para conocer cuales son las condiciones actuales y futuras.

La Planeación Estratégica es el principio para poder elaborar el plan de negocios, por lo que debemos de iniciar con las premisas económicas que dictan los expertos en economía, bancos, instituciones económicas, gobierno, etc.

Considerando el % de inflación, el tipo de cambio esperado, así como las reformas o cambios en las leyes que pudieran impactar directa e indirectamente a la empresa.

Una vez obtenido toda esa información el siguiente paso es hacer una mesa de trabajo donde participen los Directivos y Gerentes de la empresa para visualizar el impacto y tener bien claro lo que se espera en el corto, mediano y largo plazo. Una vez revisado toda esa información se marcan las premisas que van a regir el Plan de Negocios en materia Económica y Financiera de la empresa.

Posteriormente es fundamental elaborar el análisis FODA de la empresa, en donde se van a revisar cuales son las Fortalezas y Debilidades de la empresa, estas dos variables son de carácter interno, es decir cuales son las variables que hacen fuerte a la empresa y cuales son las debilidades que afectan el desempeño, estas dos variables son controlables y depende de la organización mantener esas fortalezas o afianzarlas más y cuales son esas debilidades en las que se tendrá que trabajar para que se conviertan en Fortalezas, una vez detectadas las Fortalezas y Debilidades, se revisan las Oportunidades, que existen en el mercado que se puede incorporar a la Empresa para mejorar el desempeño, puede ser nueva tecnología, nuevas herramientas para mejorar procesos o metodologías que vengán a mejorar las actuales, también es importante visualizar nuevas oportunidades de negocios que pueden estar en el mercado considerando las nuevas tendencias del consumidor o nichos de mercado que no se han explotado y que pudiera ser atractivo para la Empresa,

Las Amenazas vienen de diferente manera, las de carácter natural, como ciclones, temblores, desbordamientos de ríos, tornados, etc., eventos que pueden afectar la operación diaria de la empresa y que deben de esta considerados para estar preparados y poder darle continuidad al negocio, no se puede dejar de considerar a la Competencia, si existe en la plaza o si se tiene noticias de que pudiera llegar uno o varios competidores directos, o indirectos, Las Oportunidades y Amenazas son externas, a veces confundimos Debilidades con Oportunidades, pero siempre debemos de recordar que unas son variables Internas y las otras Externas.

Una vez realizado el análisis Foda se eligen cuales son las variables en las que se ha detectado que pueden impactar positivamente o negativamente para de ahí elegir con las que se va a trabajar para elaborar el Plan Estratégico a Corto Plazo (año fiscal) en el cual se trabajara por toda la organización para cumplir al pie de la letra ese plan, a Mediano y a Largo plazo como una manera de visualizar hacia donde debemos de llevar a la organización.

El siguiente paso es elaborar el Plan Estratégico con Actividades, Objetivos, Responsables, Fechas compromiso el Indicadores, aquí es importante recalcar que los Indicadores son los comúnmente llamados Indicadores ETO's, que son los Indicadores Estratégicos que salen de la Planeación y los cuales son los que van diciendo como va la empresa y que son responsabilidad directa de los Directivos y Gerentes quienes van monitoreando y que dentro de su responsabilidad esta la rendición de cuentas en el que cada mes presentara sus resultados ante la alta Dirección, es importante que toda la organización este involucrada y trabajando en el plan por lo que los indicadores Tácticos afectan positivamente o negativamente a los estratégicos. así como los indicadores Operativos a los Tácticos. estos indicadores acompañara por los 12