



NOVIEMBRE 2021

Fecha: 9 de Noviembre 2021
Hotel City Express Alameda
Patrocinador: Trust Group
Asistentes: 65

El 9 de noviembre, ASIS Capítulo México llevó a cabo el primer evento presencial, desde la aparición del COVID-19, con el fin de realizar la reunión mensual de noviembre, con la presentación del tema “Los retos para las empresas en la era postpandemia”. El evento tuvo lugar en el Hotel City Express Alameda, Ciudad de México, con una asistencia de 65 miembros de la asociación.

Para dar inicio al evento, José Luis Alvarado, vicepresidente de Enlace de la asociación, dio la bienvenida a los participantes e invitó a Thomas Gottlieb, presidente en VonGosslar Consulting Group, a hacer lectura del

código de ética. Alvarado dio la bienvenida a los nuevo socios: Marisela Valencia, Juan Ahumada y Gerardo Lázaro; de igual manera agradeció la confianza.

Para proseguir con el evento, la palabra fue cedida a Guillermo Salas Toledo, director de Educación Continua en Trust Group y Executive Protection Training and Service, quién recordó la importancia de la salud mental ante la emergente pandemia de COVID-19 y agradeció la oportunidad de poder ser patrocinador de la reunión.

Fue Miguel Ángel Champo del Valle, presidente ejecutivo de ASIS México, quien presentó el reporte presidencial mensual, no sin antes agradecer a los 362 miembros que forman parte de la asociación y reconoció que el número de nuevos integrantes fue bajo con respecto al año pasado, debido a la situación actual económica. Reconoció a su vez la presencia de la asociación en la Expo Seguridad México 2021, que se llevó a cabo del 2 al 4 de noviembre.

Asimismo, agradeció a Armando Zúñiga, Marcos Solórzano, Miguel Champo, Samuel Ortiz Coleman, Cap. Salvador López, Juan Manuel García, Daniel Espinosa, Cap. Carlos Oaxaca y Gabriel Bernal por la suma de 120 mil pesos juntados a manera de donativo para el *sponsor stand* en la Expo Seguridad México 2021.

En representación del Comité de Elecciones 2021, conformado por Thomas Gottlieb, vocal; Marco Vázquez, vocal; Juan Antonio Arámbula, vocal; Eduardo Téllez, presidente de elecciones de 2021, subió al escenario para exhortar a los presentes a participar en las próximas elecciones y presentar sus planillas antes del 19 de noviembre.

Progresivamente fue Gonzalo Mucharraz, consultor y consejero de CEOs, especialista en planeación estratégica y área comercial, quien tomó el escenario para hablar del tema “Los retos para las empresas en la era postpandemia”, partiendo del contexto emergente que se dio a partir de la pandemia, la cual considera un ejercicio de sobrevivencia no sólo en la salud tanto física como mental, sino en cuanto a lo económico, también fue a raíz de la pandemia que se logró desvincular las cosas innecesarias de la vida, pues durante 20 meses lo verdaderamente importante y urgente para la vida se esclareció.

Admitió a su vez que tras salir de la pandemia el deber de todos es garantizar una mejor seguridad para los demás, fue así que evocó el concepto de seguridad: “La seguridad es un estado en el cual los peligros y las condiciones que pueden provocar daños de tipo físico, psicológico o material son controlados para preservar la salud y el bienestar de los individuos y de la comunidad” para recalcar la urgencia de atender la salud mental, tras la pandemia, pues el regreso a la sociedad ha sido difícil y a eso se le suman los problemas de seguridad en el país que se agudizaron ante la crisis económica.

Mencionó también que la mente de grandes empresarios como lo son los dueños Amazon y Facebook se están enfocando en el año 2050 para salir del mundo y buscar nuevas posibilidades en otros mundos, debido a la falta de recursos, la mención de dicho comentario se encontraba completamente vinculado para cuestionar a los presentes sobre la visión que manejan sobre el futuro de sus empresas, si no se encuentran con la vista en el futuro, sus negocios no prosperarían. Las ventas son indicadores del buen camino de su empresa.

Para adentrarse en los escenarios posibles sobre estrategias presentó las diversas situaciones: mundo ideal, los clientes están dispuestos a pagar y aceptan los cambios en los productos; modelo poco asertivo, el mercado no está dispuesto a pagar, aunque las inversiones sean altas; quiebra,

cuando nunca se prepararon para el cambio y los clientes no están dispuestos a pagar y por último el modelo de desarrollo, en el cual la empresa se está desarrollando y aprende, sin embargo, el cliente si está dispuesto a pagar.

Para finalizar su presentación presentó la propuesta para ASIS México, el cual consiste cinco módulos de planeación estratégica postpandemia en los que se trataran los temas: la estrategia y su impacto en el cliente, la nueva estrategia centrada en las necesidades del cliente, el manejo financiero basado en presupuestos, la ejecución impecable del módulo de negocio y la importancia de la persona en la empresa bajando la rotación e incrementando la lealtad. La inversión por módulo para socios ASIS México asciende a los 5 mil pesos.

Para dar cierre al evento se hicieron entrega de reconocimientos por parte de Miguel Ángel Champo del Valle para Guillermo Salas Toledo y Gonzalo Mucharraz.

