

enlace

FARRERA



TOYOTA
CHIAPAS
es



TSM KODAWARI

- ➔ Inauguración Chevrolet Plaza Cristal
- ➔ Certificación BPG de BMW Mérida
- ➔ Reconocimientos Trip advisor

DIRECTORIO

Presidente y Director General

Rómulo Farrera Escudero

Edición de la revista coordinada por:

Departamento de Sinergias
Corporativo Grupo Farrera.

Colaboradores por División:

DIVISIÓN ALFA

Sergio Enrique Gómez Galindo
Juan Antonio Moreno López
Stefanie Fuentes Tevera
Karen Gomez Megchún
Erika Rocha Rodríguez
Stefany Tec Hernández
Sandro Burguete Espinosa
José Miguel Uribe Hoyos
Genoveva Iruegas Chew
Alejandro Alfaro Ruiz Cabañas
María Fernanda Martínez González
Mydian Meléndez Morales

DIVISIÓN DELTA

Anuar Emilio Anahuati Pérez
Karen Sánchez Correa
Miriam Islas Álvarez

DIVISIÓN SIGMA

Rubicela Domínguez López
Luis Enrique Fernández
Jose Luis Méndez O
Avril García Fuentes

DIVISIÓN TURISMO

Jorge Palacios Reyes
Alejandro López Santiago
Jaanai Aquino Mota

Esta es una publicación trimestral de distribución interna editada por el Corporativo de Grupo Farrera. Av. 1ª Sur Poniente No. 1128 Barrio el Cerrito, C.P. 29000. Tuxtla Gutiérrez, Chiapas; Tel.: 01(961)6187000 ext. 1810 y 1811.

¡Colabora en Enlace Farrera!: Nos interesa conocer los eventos importantes que ocurrieron en donde colaboras: actividades deportivas, recreativas, culturales, reconocimientos, ascensos, historias de éxito, capacitaciones, actividades de responsabilidad social, etc. Envíanos tu colaboración al correo electrónico: revistaenlace@gfarrera.com.mx

Recuerda que el texto debe ser media cuartilla y las fotos en formato JPG.

*¡Esta revista es tuya!
¡Participa con nosotros!*

Versión Digital: <http://nube.farrera.net/intranet/>
Queremos escuchar tus comentarios, ¡escríbenos!

CONTENIDO

Institucional

4

Aportaciones

15

Con la camiseta puesta

16

Deporte y salud

17

Conocimiento y reflexión

18

Aventuras regionales

20

Más que vender autos

22

Platícame un libro

23

Hola, ¿cómo estas?

Me siento muy afortunado por la oportunidad de poder saludarte a través de este espacio.

Espero que, una vez pasada la euforia del Mundial, hayas podido disfrutar, en compañía de tu familia y de un buen cevichito, de unas relajantes vacaciones de Verano y estés listo para el regreso a clases.

Como has de saber, este primer semestre del año ha sido muy retador para nuestros negocios; sin embargo, al menos en lo relacionado a la venta de automóviles nuevos, el mes de Julio tuvo ya un mejor desempeño: 11% de incremento contra el año pasado, lo que nos hace pensar que efectivamente podemos ver con mas optimismo el segundo semestre del año.

Confiamos en que con tu apoyo y el de todos nuestros compañeros del grupo saldremos, una vez más, fortalecidos tras este esfuerzo adicional por eficientar nuestras operaciones y por trabajar día a día para retener a nuestros clientes y para mantener su lealtad, como dice

el dicho:

“Los tiempos buenos dejan malos hábitos... así como los tiempos malos dejan buenos hábitos ”

Gracias por todo tu apoyo, tú haces la diferencia, con tu entusiasmo, con tu actitud de servicio y con tu espíritu ganador. Bueno, entrando en materia de lo que en esta edición podrás enterarte, vamos comentando lo acontecido estos últimos meses en nuestro grupo;

Muchas Felicidades a la División Turismo, a Alejandro López y a su talentoso equipo de colaboradores por haber colocado a Holiday Inn Express Tuxtla La Marimba como el segundo hotel con la mejor calificación en Trip Advisor y por hacerse acreedor al Certificado de Excelencia 2014, no puede haber reconocimiento mas valioso que el de nuestros propios clientes, Enhorabuena!

Nuestro reconocimiento a la División Nissan por sus logros; Ginza del Golfo en Acayucan cumplió un año con calificaciones del 100% en Satisfacción al Cliente y su departamento de postventa fue premiado como líderes en ventas a nivel nacional en el Concurso Anual Ventas por Kilómetros; felicidades a nuestra compañera Rosario Escobar Girón de Nissan Tapachula, quien destaca entre los mejores del Club Elite de la financiera de marca a nivel nacional; felicidades también a Mario Alberto Ovando, asesor de Servicio de Ginza Automotores Matriz quien obtuvo el 1er Lugar del Concurso Nacional para Técnicos y Asesores Profesionales de Servicio Nistec/Nisac.

Un reconocimiento también a nuestros compañeros de Toyota Chiapas y de Toyota Riviera Maya por haber logrado las Certificaciones TSM Kodawari, Felicidades a Marcos, a María Fernanda y a sus respectivos Comités Kaizen y Células de Trabajo, excelente labor!

Este ha sido un periodo en el que, como grupo, hemos estado ocupados en nuestras certificaciones de marca, los equipos de trabajo de las agencias BMW de Mérida y de Cancún lograron certificarse con excelentes calificaciones, Felicidades a todos ellos.

Las Divisiones Honda y Nissan lanzaron sus modelos Fit y Versa 2015, les deseamos mucho éxito.

Como seguramente habrás notado, las Torres de Ka'an Luxury Towers ya se empiezan a ver a lo lejos, sin duda en muy poco tiempo dominarán y cambiarán para siempre el paisaje de nuestra ciudad, enhorabuena Leo, María Eugenia y todo el equipo de la División Inmobiliaria, nuestro reconocimiento al Arq. Juan Francisco, a todo su equipo y al Comité de Construcción.

¡Felicidades también a nuestros compañeros de la Casa de las Tlayudas por su Primer Aniversario! Han sido todo un éxito... ¡ya se me antojaron! Viví un tiempo en Oaxaca y son deliciosas, te las recomiendo.

Bueno, me despido, vamos preparándonos para nuestras Fiestas Patrias y para entrar con todo a la recta final de este retador año 2014 para cerrarlo con broche de oro!



Afectuosamente

Fernando Vázquez

Metodología 5'S

Chevrolet San Cristóbal

Colaborador: Juan Antonio Moreno López
Encargado de las 5's

La estrategia de las 5'S es una metodología de trabajo totalmente comprobada y difundida alrededor del mundo, considerada como una herramienta gerencial con enfoque japonés para la mejora de calidad y productividad, fomentando una cultura de mejoramiento continuo mediante la participación activa del personal, que ha servido como complemento para adoptar e implementar otras herramientas gerenciales.

Partiendo del contexto anterior, todo el equipo de trabajo de Chevrolet San Cristóbal se propuso implementar la metodología 5's, con el objetivo de tener nuestra agencia limpia y organizada; con la convicción de crear y mantener un ambiente de trabajo ordenado, limpio, seguro y agradable que facilite el trabajo diario de nuestros compañeros y nos ayude a brindar un servicio de calidad.

Se realizaron diversas actividades con tal de obtener el objetivo planteado, desechar lo innecesario, limpiar y ordenar toda la agencia, se rehabilitaron bodegas, se pintó herramienta y equipo del área de servicio. Hoy nuestra agencia luce más limpia y ordenada.



Hay que recordar compañeros, que el secreto para lograrlo es estar comprometidos, creer en la disciplina, el trabajo en equipo, y sobre todo tener una actitud positiva con lo que estamos haciendo. Las 5 S's "no son una moda" ni el "programa del mes", sino una conducta de la vida diaria, que promueva una mejora en nuestra calidad de vida.



Inauguración Punto de Venta Plaza Cristal

Colaborador: Stefanie Fuentes Tevera /Mercadotecnia Chevrolet Matriz

Una de las metas principales del sistema de calidad es la satisfacción de los clientes, cubrir sus expectativas, sus necesidades, las cuales tienen que ver con sus creencias, estilo de vida y sus valores. La fijación de objetivos y estrategias tienen al cliente como referencia más importante.

Siendo fieles a esta filosofía, Chevrolet inauguró el pasado mes de Mayo del 2014, un nuevo punto de venta en Plaza Crystal. Acercando a nuestros clientes nuestra oferta comercial, para poder formar parte de su vida.

En estos últimos meses, el tránsito de la ciudad se ha vuelto más pesado, complicado y cansado. El calor, las marchas y los paros de transportistas no ayudan a mejorar la situación. Teniendo presentes estas necesi-

dades, nos fue muy clara la solución; en lugar de que nuestros clientes pasen por todo esto, les acercaremos nuestros productos en un espacio donde ellos puedan maximizar sus tiempos. Van al súper, a comer, a comprar y antes de irse pueden pasar a escoger su coche nuevo.

Como en cualquier local de la plaza, nuestros clientes pueden pasar con nosotros y probarse hasta 4 de nuestros modelos exhibidos, cotizar, preguntar, agendar pruebas demo, y hasta iniciar el trámite de su patrimonio. Siempre contando con la excelente atención de nuestros consultores de ventas.

Hemos puesto esfuerzo y corazón en este proyecto, que busca esencialmente hacernos presentes con más fuerza en la mente del consumidor. Los esperamos en este nuevo camino que deseamos compartir con sus familias y amigos, a quienes esperamos para poder atenderles.

FIRMA DE COMPROMISO CON LOS ESTÁNDARES

Colaborador: Karen Gómez Megchún / Ventas Chevrolet Matriz

La calidad es un proceso complicado y que debe ser permanente. Es por ello que todo el personal de Automotriz Farrera estamos comprometidos con los estándares de General Motors y sobre todo con el enfoque de estos: la completa satisfacción del cliente.

Como cada año, GM nos evalúa la calidad de nuestros procesos ¡la tan esperada certificación! Este es un tema muy importante para todos nosotros ya que siempre buscamos la mejor calificación que represente y avale nuestro trabajo y compromiso.

Para asentar esto en Abril del 2014 se llevó acabo la patada inicial (KickOff) cuyo momento más representativo es la firma de la carta compromiso con los estándares, donde todos los colaboradores de la agencia nos reunimos para dar inicio a lo que será el proceso de certificación. Dicho evento fue emotivo ya que todos somos parte de este suceso tan importante.

Durante el evento se mencionó la trascendencia de lograr los objetivos, y como en otros años hemos logrado certificación Plata, para este año nuestra meta es aún más alta. Se insistió que como parte de Automotriz Farrera todos los departamentos nos debemos involucrar y estar convencidos del valor de realizar nuestro trabajo bien y a la primera.

Finalmente me gustaría recalcar que este evento marca el inicio, de un camino de obstáculos y metas que solo se logra superar con el trabajo de todos los colaboradores de la empresa, todos somos un equipo y el resultado de la certificación es el reconocimiento de nuestro esfuerzo.



CAMBIO DE IMÁGEN

Toyota Riviera Maya

Colaborador: Sergio Enrique Gómez Galindo /
Coordinador administrativo y de crédito Playa del Carmen

Tras haber obtenido la Certificación TSM KODAWARI, Toyota Riviera Maya presenta un cambio radical en la imagen de sus instalaciones. Después de que Toyota de México lanzara el proyecto que permitiera homologar su identidad visual como marca reconocida, la dependencia levanto la mano y es así como se inició la remodelación de la filial. Con una inversión de miles de pesos, la agencia ahora tiene un nuevo rostro.

La sucursal no solo tiene instalaciones impecables, sino que también se distingue por la calidez de sus colaboradores quienes día a día se orientan a un mejor servicio al cliente, liderados por la nueva Gerente Comercial María Fernanda Martínez González.



CURSO: TÉCNICAS DE MANEJO ECONÓMICO Y ECOLÓGICO

Colaborador: Sandro Burguete Espinosa
Gerente Comercial ISUZU & FAW

En su empeño de ser siempre mejor, Grupo Farrera en coordinación con la agencia Isuzu camiones, bajo la dirección del Lic. Antonio Reynoso Ortiz, y de la gerencia del C.P. Sandro Burguete Espinosa, se han puesto en marcha una serie de acciones que desembocaran en la confirmación de la lealtad de nuestros clientes.

Un ejemplo de dichas acciones es el curso: "TÉCNICAS DE MANEJO ECONÓMICO-ECOLÓGICO" que se ha impartido a los operadores de los camiones Isuzu, de diversas compañías de gran renombre en el estado y nuestro país.

Tal es el caso de la empresa "JUMEX", a la cual, se le impartió el curso en sus instalaciones, el día 07 de junio de 2014, en donde se les plantearon diversas técnicas para obtener un mejor desempeño del camión y un mayor rendimiento de combustible, lo que beneficia ampliamente a la empresa y al prestigio de la marca.

Tras ver dichos resultados, JUMEX decidió realizar la compra de unidades para el mes de junio. Esto confirma que las acciones que se están realizando harán que cada vez más clientes nos sigan considerando la mejor opción en camiones chatos ligeros y, conservemos la lealtad de nuestros clientes cautivos.



TOYOTA CHIAPAS

ES TSM KODAWARI

Colaborador: Erika Rocha Rodríguez
Atención a Clientes Toyota Chiapas

TOYOTA CHIAPAS demostró que con trabajo en equipo y dedicación alcanzaría la meta. El miércoles 25 de junio fue la fecha marcada donde consultores de Toyota de México nos confirmaron estar dentro de la red de distribuidores certificados en TSM KODAWARI, el cual nos coloca en un nivel de servicio más avanzado. Todos los integrantes de la familia Toyota Chiapas lograron, con constancia y disciplina, mejorar el trabajo que día a día realizan y así, brindar excelencia en la calidad de la atención y sus procesos.

La gente, el activo más valioso de Toyota, fue la que con entusiasmo y buena actitud, hicieron posible un compromiso adquirido, mismo que se ve cumplido con el reconocimiento que Toyota Motor Company otorga. Desde Japón recibimos este distinguido premio que nos recordará cada día, lo valioso de los dos pilares de la filosofía Toyota: mejora continua y respeto por la gente.

Es por ello que queremos agradecer a todos los que hicieron posible este gran reto, fomentando la nueva cultura de trabajo porque esto apenas comienza. La responsabilidad está en las manos de todos ¡Vamos por más!



Certificación BPG de BMW Mérida

Colaborador: Stefany T. Hernández/ Calidad & MKT



BPG (Basic Process Guide) es una guía de procesos de Postventa que incluye a todas las áreas, dividida en 7 pasos con el fin de aumentar el Índice de Satisfacción de los Clientes BMW y MINI.

BPG es una nueva implementación entre la red de Dealers BMW y MINI a nivel internacional, y que otorga una certificación que confirma el trabajo de control en todos los procesos y que garantiza el servicio proporcionado por las agencias.

BPG está dividida en 7 pasos:

1. Toma de Contacto
2. Establecimiento para la cita
3. Preparación para la cita
4. Asesoría de la recepción de servicio.
5. Ejecución del pedido
6. Devolución del Vehículo
7. Asesoría continúa

El responsable de Procesos de Calidad y Líder de Proyecto en conjunto con el personal de Farrera Península Mérida se prepararon durante 10 meses para aprender y dominar los nuevos procesos establecidos por la marca.

La auditoría se dividió en tres etapas (Observación, Entrevista y Documentación) y obtuvimos la evaluación final en tres rubros:

BPG evaluación de Mandatorios 100%,

BPG evaluación de Satisfacción 90.8%

BPG evaluación de Operación 93.3%



Preparación para certificación

Colaborador: Stefany T. Hernández/ Calidad & MKT

En días previos a la tan anhelada certificación BPG (Basic Process Guide), se reunieron en Regatas el equipo de BMW Cancún y Mérida con el objetivo de calmar los nervios y enfocarse al trabajo en equipo para lograr con éxito la certificación por la cual trabajaron un año.

Durante 6 horas el equipo de Postventa se enfocó en aprender y conocer las necesidades de sus compañeros para mejorar el ambiente de trabajo en el cual se desarrollan día con día, así como para integrar a los nuevos miembros de la Familia BMW y MINI."



Celebración por Certificación BMW Cancún

Colaborador: Stefany T. Hernández/ Calidad & MKT

Tras un año de preparación BMW y MINI Cancún se certificaron bajo el proceso BPG (Basic Process Guide) con un promedio de 91.5 y el pasado 16 de abril se realizó la celebración de la Certificación BPG de Farrera Cancún, la cual se llevó acabo en Xoximilco con todo el equipo de Postventa, al cual se le agradece su apoyo y compromiso con la marca;

El Tour Xoximilco llevó al equipo de Postventa a un mágico lugar lleno de fiesta, música y tradición en el ambiente, captando la imaginación de los compañeros al evocar el recuerdo vivo del México de la época de oro. Un momento único que solo se podrá vivir aquí en Cancún, en su versión moderna del legendario paseo por los canales, con el colorido y el encanto de esos momentos de magia en nuestros recuerdos. Una verdadera fiesta mexicana, flores, canciones de nuestra tierra, sabores que llegan al alma; un reencuentro con otro tiempo que se vive en este nuevo atractivo tan mexicano.



RECONOCIMIENTO CLUB ELITE

Colaborador: Rubicela Domínguez – Gerente Ginza Automotores Tapachula.

Ginza Automotores S.A de C.V. tiene el honor de felicitar a la Sra. Rosario Escobar Girón, quien funge como Asesor Profesional de Ventas en Nissan Tapachula, destacándose entre el CLUB ELITE de los mejores a nivel Nacional. NR FINANCE MÉXICO, financiera de Marca CREDINISSAN, invitó a nuestra compañera a recibir su premio que la hizo acreedora a un viaje con un acompañante hasta el hermoso país Centroamericano de PANAMA, Hospedándola en el hotel Hard Rock Panamá Mega polis. Durante 5 días disfrutó junto con su esposo de una cena de bienvenida, una cena de premiación, recorrido al canal de Panamá (exclusas Miraflores), visita a la Aldea Embera y diversas actividades que hicieron de su estancia placentera.



GANADORES DE UN VIAJE A HUATULCO

Colaborador: Rubicela Domínguez – Gerente Ginza Automotores Tapachula.

Ginza Automotores Tapachula sigue destacándose y en esta ocasión algunos compañeros fueron acreedores a un viaje a Huatulco por lograr el primer lugar de entrega de unidades dentro de la Marca Nissan a nivel grupo en el mes de Mayo. Los ganadores fueron: Cosme Citalan, Nancy Flores Coutiño y Jose Martin Trinidad del Porte, quienes, con sus respectivas parejas, disfrutaron de un fin de semana en el Hotel Flamboyant Huatulco.



CONCURSO VENTAS POR KILÓMETRO

Colaborador: Luis Enrique Fernández / Nissan servicio Acayucan

Una gran recompensa al trabajo y dedicación fue la que obtuvieron el equipo de refacciones y servicio de la agencia Ginza del Golfo sucursal Acayucan al ser premiados como líderes en venta a nivel nacional en el concurso ventas por kilómetros, el cual cada año es emitido por Nissan mexicana y premia a los dealers con mayor desempeño en el año fiscal. El premio consistió en un viaje todo pagado a Punta Cana en República Dominicana. Los ganadores fueron Luis Enrique Fernández Hernández y Silverio Luria, los cuales fueron hospedados en el hotel 5 estrellas, mismo lugar en el cual también recibieron el reconocimiento oficial de manos de los señores Dr. Justiniano Porcu Director de Postventa y el Dr. Airton Cousseau Presidente de Nissan mexicana para después disfrutar de un fabuloso concierto de Julio Iglesias ¡¡¡Enhorabuena y a seguir cosechando éxitos!!!



ÍNDICE DE SATISFACCIÓN AL CLIENTE

Colaborador: Luis Enrique Fernández / Nissan servicio Acayucan

Mi más sinceras felicitaciones al equipo del área de servicio Ginza del Golfo sucursal Acayucan el cual en este mes de mayo cumple un año manteniéndose con el estándar del 100% en satisfacción al cliente, esperando que sigan logrando mantener al cliente satisfecho y llevar siempre en mente y corazón que "El cliente siempre es primero".



EVENTO EN CANACO-SERVYTUR

Por: Miguel Uribe / Toyota Riviera Maya

El pasado Viernes 13 de junio fue presentada ante los medios y la sociedad playense la revista Identidad Empresarial, el órgano informativo oficial de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo (Canaco-Servytur) de Playa del Carmen, magno evento que inició alrededor de las 13:00 con una exhibición de arte y una exposición de patrocinadores, en donde, TOYOTA RIVIERA MAYA fue uno de ellos presentando la gama de autos 2014 y haciendo nuevos amigos y clientes potenciales en este bello destino de la Riviera Maya.

El festejo se prolongó hasta la media noche en donde disfrutaron de diversos bocadillos y la bebida de su preferencia, en un ambiente cargado de emoción, buena vibra, buenos deseos y gran camaradería y por supuesto Toyota Riviera Maya en los mejores eventos.



Lanzamientos

Nissan Versa 2015

Colaborador: Lic. Jose Luis Méndez O /
Gerente de Mercadotecnia

La edición del modelo Versa 2015 está al alcance de todos los porteños, y es que Nissan estuvo este fin de semana en la pirámide del Malecón Costero, uno de los sitios más emblemáticos de la ciudad demostrando su más reciente versión, con un modelo mejor equipado y completamente confortable y de lujo. José Luis Méndez, gerente de Mercadotecnia de la agencia Nissan, comentó que este modelo tiene todo lo que una familia necesita, pues es cómodo, rápido, económico y sobre todo elegante.



Honda Fit 2015 (Coyoacán)

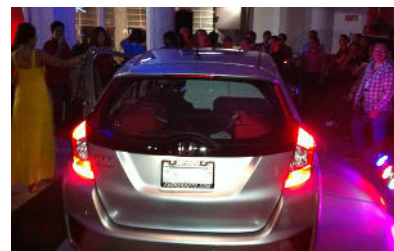
Colaborador: Karen Sánchez Correa /
Mercadotecnia y Publicidad

El pasado jueves 5 de junio, Honda Coyoacán se vistió de gala al presentar el nuevo Honda Fit 2015. El evento se llevó a cabo en las instalaciones de la agencia y los más de 120 asistentes disfrutaron de bocadillos, música de dj, un show de stand up y una excelente banda de rock. ¡El evento resultó todo un éxito! Acudieron excelentes prospectos para la compra de Fit 2015.

Honda Fit 2015 (Avenida)

Colaborador: Miriam Islas Álvarez/
Coordinador de Ventas

En una noche llena de emociones, el pasado 5 de junio, Honda Avenida hizo la gran presentación del nuevo Honda FIT 2015 con su nuevo diseño. Dentro del ambiente que se vivió también se pudieron disfrutar bocadillos y bebidas. Todos los asistentes disfrutaron una velada agradable. Logrando que el lanzamiento fuera todo un éxito y que todos se fueran con las ganas de tener el nuevo FIT 2015.



Primer Aniversario Restaurant “La Casa de Las Tlayudas”

Colaborador: Jorge Palacios Reyes /
Gerencia General Hotel Flamboyant Huatulco

En ésta ocasión deseamos compartirles que en nuestro Restaurant “La Casa de Las Tlayudas” celebramos el pasado 18 de Julio nuestro primer Aniversario; el grupo encabezado por nuestro Chef Felipe Martínez, nuestro parrillero Emiliano Salinas y nuestras excelentes meseras Itzel Reyes y Laura Hernández comentan que si se presta un buen servicio, sumado a la calidad y sabor de nuestras especialidades, no solo celebraremos este año... ¡sino muchos más!

Se dice fácil, y sin embargo para nuestro gran equipo ha sido una ardua labor de todos los días; el día de hoy, el ser testigos de cómo nuestra “Casa de Las Tlayudas” cumple su primer aniversario nos llena de felicidad; muchas empresas y negocios fracasan a los meses de ser inauguradas, por ello quienes logran llegar al primer año debemos estar sumamente agradecidos con todos nuestros clientes que nos han permitido cumplir con nuestros sueños.



Holiday Inn Express Tuxtla Gutiérrez La Marimba renueva el Distintivo “M”.

Colaborador: Alejandro López Santiago/
Gerente General

El pasado 10 de julio del 2014, por segundo año, se nos hizo entrega de la renovación del Distintivo “M”, el cual hace constar que cumplimos con los estándares del programa de calidad Moderniza, implementando un sistema de gestión y generación de resultados en satisfacción al cliente, mejora de procesos, rentabilidad y desarrollo humano de los colaboradores.

Esto demuestra el espíritu valiente, emprendedor y de resultados del equipo de Holiday Inn Express Tuxtla Gutiérrez La Marimba.

¡Y vamos por más!



Holiday Inn Express Tapachula celebra al Servicio

Jaanaí Aquino Mota/
Asistente de Gerencia

Como cada año, Holiday Inn Express Tapachula, se une al CELEBRATE SERVICE que todos los hoteles a nivel mundial pertenecientes a IHG (InterContinental Hotels Group), organizan como parte de celebrar a todos los colaboradores que atienden a nuestros huéspedes, como lo son camaristas, recepcionistas, cocineros, ejecutivos, gerentes y demás colaboradores.

Por lo que este año, dedicamos 3 días para celebrar el eficiente trabajo de cada uno de ellos.

-1er día: Inauguración del CELEBRATE SERVICE, con una taquiza para todos los colaboradores, acompañados por mariachis para hacer el recorrido al hotel.

-2do. día: Actividad deportiva. 1 hora de clases de baile latino, en la que la instructora puso a sudar a cada uno de los colaboradores con música salsa, merengue, bachata, cumbia y demás, por lo que pudieron después de la clase, disfrutar de un platillo de comida y palomitas para acompañar mientras descansaban viendo una película.

-3er. día: Cierre. Se organizó una cena de gala en honor a todo el servicio del hotel, la fiesta fue de los años 80's, y la mayoría de los colaboradores sacaron sus mejores atuendos para recordar la moda de aquellos años y disfrutar así de los recuerdos y música de esas décadas. En esta cena se reconoció a la camarista del año y el empleado del mes. (Maribel Castañeda y Guillermo Rueda) por parte de la Lic. Iris Trujillo Lagunes, Gerente General del Hotel.

De esta manera Holiday Inn Express Tapachula, agradece a cada uno de sus colaboradores, el entusiasmo, dedicación y empeño en cada día de trabajo.



TRIP ADVISOR PREMIA AL HOLIDAY INN EXPRESS TUXTLA GUTIÉRREZ LA MARIMBA

con un Certificado de Excelencia 2014.

Colaborador: Alejandro López Santiago /
Gerente General

El pasado 27 de mayo del 2014, Trip Advisor que la más importante página web de viajes que proporciona información de directorio y opiniones personales de los turistas, de los contenidos relacionados con los viajes, alrededor de todo planeta; otorgó a nuestro hotel Holiday Inn Express Tuxtla Gutiérrez La Marimba el "Certificado de Excelencia 2014". Este prestigioso premio fue otorgado por el reconocimiento por las repetidas puntuaciones altas de los viajeros, por nuestro

servicio en la página web de Trip Advisor.

Cabe señalar que dentro de las opciones de hospedaje en la ciudad de Tuxtla Gutiérrez, Holiday Inn Express Tuxtla Gutiérrez La Marimba, está posicionado como el segundo lugar de 29 hoteles en el ranking de la página de Trip Advisor.

Todo lo anterior nos llena de alegría y orgullo a nuestro talentoso equipo de colaboradores, ya que los huéspedes nos reconocen nuestra calidad de servicio.

¡Enhorabuena al gran equipo de Holiday Inn Express La Marimba!



El pasado mes de Julio del presente año, nuestros hoteles Holiday Inn y Crowne Plaza de Tuxtla Gutiérrez, recibieron el CERTIFICADO DE EXCELENCIA 2014. Este galardón sólo se concede a los negocios que reciben continuamente opiniones excepcionales de viajeros en TripAdvisor. Los establecimientos que han obtenido el Certificado de Excelencia se encuentran por todo el mundo, y se sitúan entre los primeros puestos de los negocios anunciados en la página web. "El Certificado de Excelencia se concede a los establecimientos que consiguen los mejores resultados. un merecido reconocimiento por los comentarios de quienes más les importan: sus clientes.

Felicidades a nuestros dos hoteles, pero sobre todo un merecido reconocimiento a nuestros colaboradores, puesto que gracias a ellos y a el esfuerzo que le ponen a sus actividades, es posible alcanzar estos reconocimientos

¡Gracias!

KA'AN

Luxury Towers



En Farrera Inmobiliaria estamos orgullosos de la confianza que nuestros clientes han depositado en nosotros. Es gratificante poderles comentar que al día de hoy llevamos un avance en ventas del 90% en la Torre 1 y 30% en la Torre 2. ¡Estamos terminando el séptimo piso de la Torre Uno! Esto nos llena de orgullo y satisfacción.

La construcción de esta Torre está ocupando arriba de quinientos trabajadores que irán incrementándose conforme avance la obra. Trabajamos con empresarios chiapanecos preocupados en el mejoramiento urbano. Hasta ahora el 85% de nuestros proveedores son chiapanecos.

La tendencia de las grandes ciudades es la de la verticalidad, es así como rompemos paradigmas, hacemos un mejor uso del suelo agotando lo menos posible sus recursos.

Hemos formado un excelente equipo comercial integrado por:

Gerente Comercial Maria Eugenia Grajales

Ejecutivos de venta:

Mary Carmen Citalán

Montserrat Zentella

Karla Ballinas

Marco Antonio Jiménez

Roberto Fuertes

Todos dispuestos a dar lo mejor para el asesoramiento y completa satisfacción de nuestros selectos clientes.

*Lic. Leonardo
Pedrero Farrera*

Subdirector Farrera Inmobiliarium

Reconocimiento del 1er. Lugar a Nivel Nacional

Colaborador: Avril García Fuentes
A.D.P.C. Ginza Automotores.

Nuestro compañero Mario Alberto Ovando, asesor de Servicio de Ginza Automotores Matriz, fue acreedor del 1er Lugar del CONCURSO NACIONAL PARA TECNICOS Y ASESORES PROFESIONALES DE SERVICIO NISTEC/NISAC (Nissan Service Technicians Excellence Competency "NISTEC" y Nissan Service Advisor Competency "NISAC"); reconocimiento que nos enorgullece y por supuesto pone en alto el nombre de Ginza Automotores, aunado a que permite dar a conocer el gran talento que tiene Grupo Farrera.

Este concurso que convocan a técnicos y asesores de diferentes estados de la República Mexicana es realizado cada dos años, consiste en un examen teórico y otro práctico, donde con ayuda de sus habilidades, conocimientos y experiencia son ejecutados ante personalidades de Nissan Mexicana. Los ganadores, entre ellos el Sr. Mario Alberto Ovando, serán convocados a participar en una Ceremonia de Premiación en la Cd. de Aguascalientes, en donde serán entregados los reconocimientos, trofeos y premios, así como a una visita a la Planta Armadora de Nissan Mexicana.

Aquí una pequeña entrevista al orgulloso ganador:

¿Cuál fue tu reacción al saber que obtuviste el 1er. Lugar?

Primero fue de sorpresa porque no me lo esperaba, sentí que el examen estuvo difícil, aunado a que las calificaciones obtenidas por los demás compañeros participantes también fueron buenas, es por ello que no lo creía.

¿Cuál consideras que fue la pregunta o actividad más difícil y cómo lograste responderla?

La pregunta más difícil fue poder identificar el manejo de la queja de un cliente en sus 5 etapas, ya que 3 de ellas son muy similares en su proceso y había que identificar el orden lógico de cada una de esas 3 etapas.

¿Cuáles son los aspectos que le recomendarías desarrollar a tus compañeros de trabajo?

El seguimiento de unidades: Debido a que en ese proceso se puede identificar las actividades a realizar, las acciones que pueden traer beneficio tanto a la empresa y como al cliente y ello permitirá que le demos un buen servicio, en el proceso de recepción, durante el tiempo que la unidad se encuentre en la agencia y posterior a ello.

El seguimiento puntual de las unidades garantiza la ejecución de las actividades acordadas con nuestros clientes, esto se traduce en satisfacción del cliente y a su vez en beneficio para la empresa. Este seguimiento deberá ser desde la programación de la cita hasta la llamada de seguimiento 48 hrs. después de haber recibido el servicio.



El compromiso se refleja en resultados

Colaborador:
Stefanie Fuentes Tevera/Mercadotecnia

Una marca líder se sustenta en personas con actitud de líderes, es por ello que Lisney Mon Maqueira es una digna y orgullosa representante de nuestra marca. En esta ocasión queremos reconocer su implacable labor de venta al cerrar 23 unidades durante el mes de Julio.

Es impresionante la dedicación que refleja en su trabajo, como ella misma reconoce, sus fortalezas son la actitud, su optimismo y un gran sentido de responsabilidad tanto para la empresa como para el cliente.

Y es que basta verla en acción para reconocer que tiene un gran conocimiento del producto, domina perfectamente el Walk Around y es muy clara al momento de explicar los beneficios de la marca. Además de esto Lisney logra generar gran empatía con el cliente y sabe reconocer las necesidades del mismo para poder ofrecerle una solución.

Nada en la vida es color de rosa, pero ante clientes difíciles ella nos aconseja sonreír y tolerar, pues hay que recordar que uno puede ganar la pelea, pero perderá un cliente. Hay que ser estrategias de las ventas y aceptar las pequeñas derrotas como un aprendizaje.

Es un orgullo Lisney, que formes parte de nuestro equipo. Te felicitamos por la cantidad de unidades vendidas en Julio. Una de nuestras vendedoras que se declara 100% Chevrolet, que vende y usa diariamente autos de la marca y que la considera como la mejor marca del mercado. Esto es tener la camiseta bien puesta.



BENEFICIOS DE LA FIBRA ALIMENTARIA EN EL CONTROL DEL SOBREPESO

La fibra es parte importante de la dieta. Se obtiene a partir de los alimentos y es necesaria para la función adecuada del intestino. Las personas con sobrepeso que se someten a una dieta deben vigilar el contenido de fibra en los alimentos que consume ya que durante las dietas de reducción es común que haya trastornos digestivos que pueden mejorar con una cantidad apropiada de fibra. Conocer los requerimientos, tipos de fibra y alimentos que la contienen ayuda a mantener este equilibrio con mayor facilidad.

Pero, ¿Qué es la fibra?

La fibra es la porción no digerible de los alimentos vegetales, está formada por carbohidratos complejos que las enzimas del intestino humano no pueden aprovechar como nutrientes, por lo que transitan el intestino sin absorberse y por lo tanto, sin generar La fibra actúa cambiando la naturaleza del contenido del tracto gastrointestinal y modificando la absorción de los nutrientes, ya que disminuye la absorción de algunas grasas y azúcares de los alimentos y finalmente facilita la evacuación.

Hay dos tipos de Fibra alimentaria.

Soluble: tiene efectos beneficiosos sobre la flora intestinal, se encuentra en frutas y verduras (de preferencia crudas y con cáscara) como ciruelas, manzanas, peras, brócoli, zanahorias.

Insoluble: ayuda a mantener un tránsito intestinal normal, absorbe agua a lo largo del tracto digestivo y facilita los movimientos intestinales. Se encuentra en tortilla, cebada, salvado, harinas integrales, avena, frijol, lenteja, habas así como en el nopal y apio.

Todas las personas deben consumir fibra en la dieta aquellas personas que se encuentran en una dieta de reducción de peso, deben vigilar el contenido de fibra en los alimentos ya que esto facilita el control de peso y función digestiva. Obteniendo los siguientes beneficios.

Beneficios:

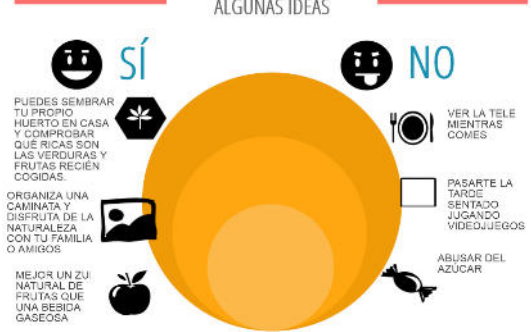
Aumenta el volumen del alimento que se consume provocando sensación de saciedad con menos calorías. Atrapa carbohidratos de los alimentos esto disminuye los altos índices de azúcar en la sangre. Disminuye la absorción de colesterol de los alimentos, lo que a la vez reduce los niveles de grasa en la sangre y el riesgo de padecer problemas cardiacos. Aumenta la velocidad de funcionamiento del intestino evitando el estreñimiento y regularizándolo. Establece un balance en la acidez del intestino al fermentar la fibra lo que pudiera disminuir el riesgo de cáncer de colon.

¿Cuánta fibra se debe consumir?

En general se recomienda que los adultos consuman entre 20-35 gramos de fibra alimentaria por día, aunque la mayoría consume menos de 20 gramos. Para facilitar el consumo, es recomendable leer el contenido de fibra en los alimentos empacados y llevar una dieta rica en vegetales.

Recuerde que entre más fibra consume en la dieta, más agua debe beber, ya que la fibra absorbe agua en el intestino. Si usted consume fibra, pero no toma agua, es posible que el estreñimiento empeore.

El consumo excesivo de fibra en la dieta se puede asociar con distensión abdominal, dolor, aumento en la producción de gases y malestar estomacal. No aumente el consumo de fibra de manera significativa de un día para otro, ya que esto le puede generar más molestias que beneficios y es posible que no quiera continuar con el cambio, lo que es necesario para su salud, es mejor si la modificación de hábitos se hace de manera gradual.



FUENTES:
Organización Mundial de la Salud

Sonreír es bueno para la salud. Además es contagioso

TRABAJAR EFICAZMENTE Y NO MÁS DURO

Colaborador: Genoveva Iruegas / Promotor Kaizen y Trainer Toyota Riviera Maya

¿Quién no desea o por lo menos ha pensado en ser más productivo en su trabajo? Y seguramente, por lo menos una vez, te has llegado a preguntar por qué no pude lograr todo lo que planeaba hacer hoy.

La administración del tiempo es la mejor herramienta que puedes utilizar para hacer nuestra jornada más eficiente. La gestión del tiempo no se trata de completar la mayor cantidad de tareas posibles en el día, se trata de simplificar el trabajo de tal forma que puedas hacer las cosas de manera más rápida y eliminando el estrés. Se trata de optimizar las 8 horas que debes de pasar en la oficina y respetar tu tiempo libre para el descanso, familia y actividades personales.

Para administrar tu tiempo eficazmente puedes seguir los siguientes sencillos consejos:

1. ¿Qué es lo que te hace perder el tiempo?

Muchas veces ignoramos cómo una simple actividad puede costarnos el perder muchas horas de productividad. Actividades que se han vuelto rutinarias como ver televisión, revisar las redes sociales constantemente, obsesión con los programas de mensajería instantánea en los teléfonos inteligentes, no solo nos hace perder tiempo, sino que nos cambia el estado de ánimo y no queremos hacer nada más después.

2. Planea regularmente.

Elabora una lista de todos los proyectos y tareas pendientes, revisa esta lista y prioriza. Determina el tiempo necesario para cada actividad y organiza tu tiempo de la semana con la ayuda de una agenda, ya sea en papel, o de forma digital.

3. Establece tus prioridades.

Esta es la regla de oro de la administración del tiempo. Diariamente identifica las 2 o 3 tareas de mayor prioridad para completar y enfócate en ellas. De esta forma, al final del día habrás tenido una jornada exitosa y productiva.

4. Establece tiempos límite para completar las tareas.

Piensa: "Dedicaré 3 horas a completar este proyecto"... La restricción del tiempo te ayudará a concentrarte y ser más eficiente, aunque eventualmente al final debas de dedicarle tiempo extra a alguna actividad.

5. Mantén tu lugar de trabajo ordenado.

El orden y limpieza en tu área de trabajo te permitirá optimizar tu tiempo, ya que teniendo todo lo necesario a la mano, no hay por qué perder tiempo buscando la información y herramientas necesarias.

6. Tu planeación debe de ser flexible.

En ocasiones te puedes encontrar con que necesitas tiempo adicional para alguna tarea, o simplemente hay una situación extraordinaria que atender. Es decir, la agenda debe de ser flexible para reprogramar o reorganizar las actividades, claro, sin perder de vista las fechas límite.

7. Y el último y más importante consejo: Recuerda que se trata de encontrar la mejor forma de disfrutar tu trabajo. Siempre pregúntate: **¿Qué puedo hacer para disfrutar más lo que hago?** El trabajo no se trata de simplemente completar tareas y cumplir objetivos. Se trata de disfrutar lo que hacemos a diario.



HISTORIA DEL TELÉFONO CELULAR

Colaborador: Emilio Anahuati/ Director Divisional DELTA

8 TIPS PARA HACER DURAR MÁS LA BATERÍA DEL CELULAR

Colaborador: Emilio Anahuati/ Director Divisional DELTA

- **Primera llamada:** en los años 80's salió al mercado el primer teléfono celular. Martin Cooper, ingeniero de Motorola, fue quien realizó esa primera llamada y fue toda una revolución. Tuvo una duración de 30 minutos de conversación, y aunque ahora sea un tema irrelevante, por ese entonces fue una gran innovación el poder comunicarse desde cualquier lugar y sin cables.

- **Más compactos y con cubierta:** en los 90's el mercado ya estaba plagado de marcas y con mejores tecnologías y empezaron a comercializarse modelos más compactos para mayor comodidad y algunos de ellos incorporaron la cubierta para protegerlos más de los golpes.

- **Pantalla a color:** según avanzaba esa década, se implantó en los dispositivos el color en las pantallas, asunto que ahora se nos hace muy normal, pero entonces fue toda una novedad.

- **Cámara integrada:** a principios del siglo XXI salió al mercado el primer celular con cámara interna permitiendo al usuario realizar fotos con el mismo dispositivo con el que hacía o recibía llamadas. ¿qué más venía?

- **Mensajes de texto:** las llamadas de texto o los mensajes multimedia cobraron mucha fuerza y en 2007 se registraron 1.9 millones de envíos en el mundo.

- **El smartphone:** Steve Jobs (Apple) ideó el punto de inflexión para la tecnología del smartphone con el iPhone en 2007. El nuevo dispositivo, completamente táctil y basado en la navegación por internet así como el uso de múltiples aplicaciones, revolucionó el concepto de telefonía celular y ocasionó que todos en la industria lo imitaran.

- **Uso constante:** a partir del 2010 los conocidos como teléfonos inteligentes y con pantalla táctil, gran fidelidad, conectividad a internet (3g y ahora 4g) así como muchísimos modelos y marcas abarrotan el mercado electrónico. Hemos pasado de usarlos para telefonía a estar permanentemente pegados a ellos todo el tiempo. ¿Imaginan un día sin él?

- **Smartwatches:** la tecnología celular no se ha estancado, celulares curvos, smartwatches o resistentes al agua son ideas nuevas que se están expandiendo. ¿qué vendrá más adelante?

- **La pantalla:** es de sobra la que más consume energía por lo que evitar mirarla a cada rato es el mejor consejo, también ajustar su brillo y reducir el uso de juegos, ver videos o grabarlos y tomar fotos.

- **Nuestra ubicación:** cualquier servicio que permita determinar nuestra ubicación como el GPS debe estar desactivado si no se usa en ese momento.

- **Optimización de la batería:** todos los celulares de última generación incluyen un software para dicha optimización y si no lo tenemos, podemos bajar una aplicación para tales fines.

- **Actualizaciones automáticas:** nuestras cuentas en redes sociales, bajar e-mails o cualquier otra herramienta/aplicación hay que desactivar su actualización automática. Estas son muy frecuentes y mejor consultarlas manualmente y bajarlas cuando nos convenga.

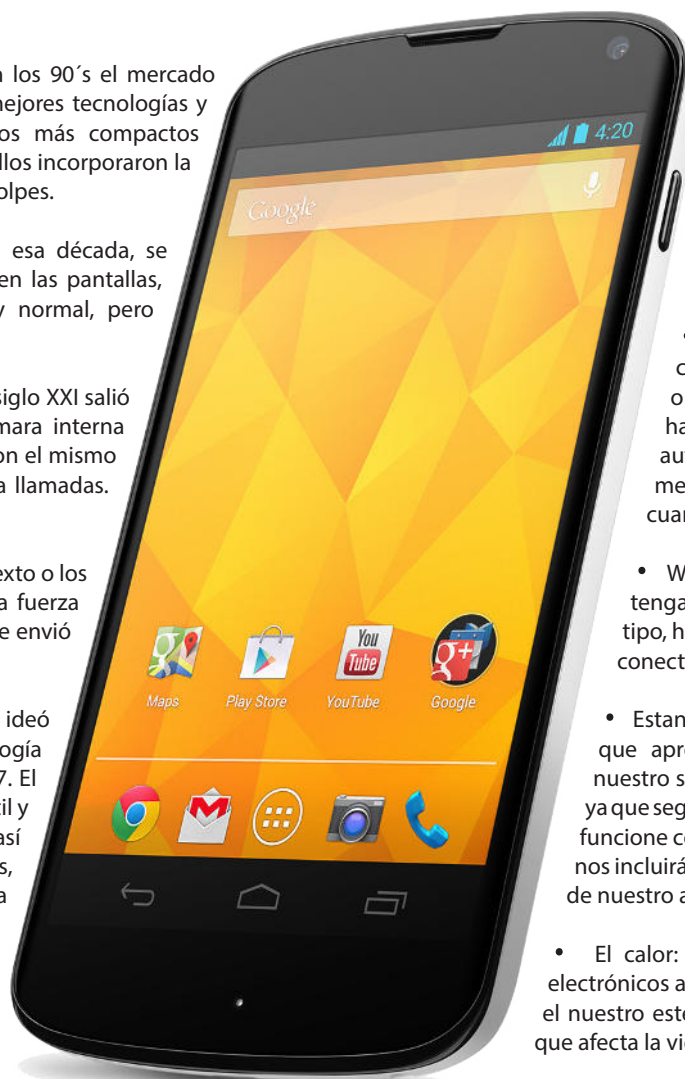
- **Wi-Fi:** siempre, en nuestra casa, trabajo o tengamos disponible una conexión de este tipo, hay que desconectar el servicio de datos y conectarnos a dicha red.

- **Estando conectados a las redes de Wi-Fi:** hay que aprovechar para actualizar manualmente nuestro sistema operativo y el de las aplicaciones ya que seguramente esto hará que nuestro teléfono funcione con más eficiencia ya que probablemente nos incluirá alguna mejora relativa al uso energético de nuestro aparato.

- **El calor:** es un gran enemigo de los aparatos electrónicos así que hay que evitar lo más posible que el nuestro este expuesto a temperaturas extremas ya que afecta la vida útil de las baterías.

- **Desactivar el bluetooth** cuando no se va a usar.

- **Adquirir una batería externa:** siempre es una buena opción para estar prevenidos y obviamente siempre contar con el cargador y eliminador del coche a la mano.



ZONA ARQUEOLÓGICA DE TULUM

Tulum o Tuluum fue una ciudad amurallada de la cultura maya ubicada en el Estado de Quintana Roo. Es en la actualidad un gran atractivo turístico de la Riviera Maya y junto a ella se encuentra la moderna población del mismo nombre, Tulum. La ciudad maya se encuentra dentro del Parque Nacional Tulum.

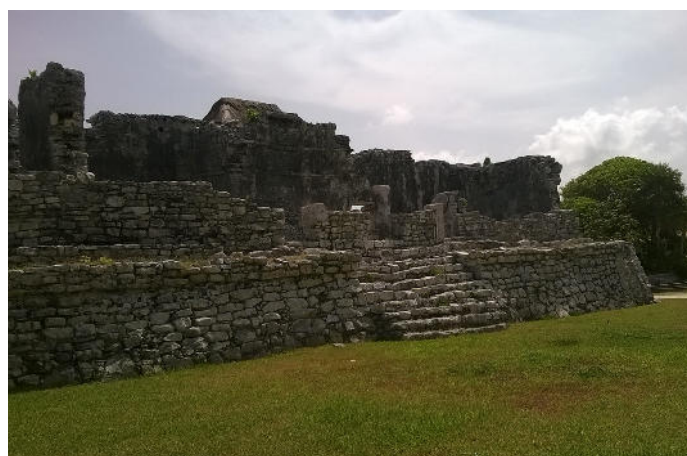
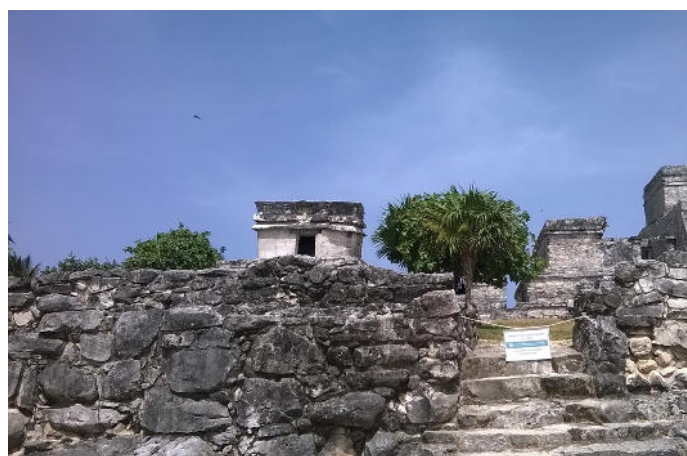
El sitio arqueológico de Tulum está asentado en la costa oriental del estado de Quintana Roo, en la región conocida como la Riviera Maya.

La ciudad recibía en la antigüedad el nombre maya de Zamá (que significa en maya amanecer) y el actual, Tulum (que significa en maya muralla), que parece haber sido utilizado para referirse a la ciudad cuando ya se encontraba en ruinas. Por los numerosos registros en murales y otros trabajos encontrados en los edificios de la ciudad, se tiene considerado que Tulum fue un importante centro de culto para el llamado “dios descendente”.

Aunque se han encontrado inscripciones que datan de 564, la mayor parte de los edificios que se aprecian hoy en día fueron construidos en el periodo posclásico de la civilización maya, entre los años 1200 y 1450. La ciudad todavía era habitada en los primeros años de la colonia española pero a finales del siglo XVI ya no quedaban residentes.

El Parque Nacional Tulum presenta una gran variedad de tipos de ambientes, incluyendo manglares de singular belleza, en cuyo interior se albergan diversas especies de flora y fauna características de la región, que es conveniente proteger, selva mediana, humedales, vegetación costera, playas y cenotes, donde se desarrolla una variedad de plantas y animales representativos del corredor Cancún-Tulum y especies en estatus de riesgo, endémicas, amenazadas y en peligro de extinción.

De clima cálido húmedo y con altitudes menores a los 100 metros por su carácter costero. De selva mediana cabe destacar la presencia de especies vegetales como el chaca, el chicozapote, el palo tinto o campeche, el chechén y la palma chit. El ecosistema es de tipo manglar, compuesto principalmente por mangle rojo. La fauna está predominada por ejemplares de patos cuchara, golondrinas fulva, correlimos pectorales o playeros pechirrayados, monos arañas, agachadizas comunes, monos aulladores, osos hormigueros, armadillos, ardillas o ejemplares de tuzas.



LA GENTE HACE LA DIFERENCIA

Colaborador: Alejandro Alfaro/ Gerente de Servicio
Toyota Riviera Maya

El elemento más poderoso y vital de una empresa son las personas que trabajan en ella, también son ellas mismas quienes definen que tipo de equipo, departamento o empresa es donde trabajan día a día. Como colaboradores de una empresa debemos tener presente esta responsabilidad y recordar que somos nosotros los que hacemos que las cosas sucedan.

Las personas de Calidad deben saber que para alcanzar el éxito es necesario cumplir con 4 puntos:

El Bien Ser: ser honesto, puntual, limpio, responsable y trabajador.

El Bien Hacer: todo lo que se hace, hacerlo bien.

El Bien Estar: Dar más de lo que se recibe a la familia, al trabajo, a la sociedad, a la tierra, esto nos hace sentirnos bien y nos lleva a la felicidad.

El Bien Tener: Si se cumple con estos pasos la abundancia y los bienes materiales serán el resultado y recompensa del esfuerzo.

"No es la maquinaria ni la tecnología sino los seres humanos los que mejoran una organización" y "una empresa adquiere prestigio y calidad a través de su gente" son la Filosofía y las palabras de Carlos Kasuga Osaka, presidente de Yakult México que rigen su trabajo y su vida y las comparte en la conferencia "Eficiencia y Calidad al estilo Japonés".



PACIENCIA

Colaborador: Fernanda Martínez /
Gerente comercial Toyota Riviera Maya

Vivimos en una sociedad de la rapidez: comidas rápidas, cajeros automáticos, autopistas virtuales; creemos y actuamos como si todo funcionara así, sin embargo, la vida y la naturaleza nos enseñan que existen procesos en los que el tiempo y la espera son importantes.

Tener paciencia significa esperar el momento para actuar. Las personas de carácter reconocen las estaciones en sus vidas, en las vidas de otros, en sus negocios y permiten cambios en el tiempo. Estamos hablando sobre la autorregulación. Paciencia es elegir, es mantener la paz y, a la vez, calmar los temores de otros.

La paciencia es un principio malentendido en la vida actual porque muchas personas creen que es una forma de aplazar los asuntos, las decisiones.

La paciencia puede empezar a desarrollarse mediante cuatro actitudes:

1. Aprende que hay un momento apropiado para manejar cada asunto. El "ahora" no siempre es el momento adecuado.
2. Deja madurar los problemas. Si los atacamos prematuramente, lo que hacemos es desgastarnos a nosotros y a otras personas. A veces por querer resolverlos, empeoramos.
3. La paciencia prepara tu corazón para enfrentar mejor los problemas. La persona impulsiva muchas veces causa daño y hiere. Tan solo cinco segundos, algunas veces, significa mucho por que tomaremos mejores decisiones y más apropiadas.
4. Logre con paciencia que las cosas se hagan. La paciencia ejercida correctamente nos hace bien, podemos trabajar con ella y otros pueden trabajar con nosotros.

Si no practicamos la virtud de la paciencia seremos arrogantes, dominantes y asfixiaremos emocionalmente a la gente. No tener paciencia cuesta mucho. Le ha costado a niños su desarrollo, a trabajadores su estancamiento y frustración, a negocios su cierre y a buenas relaciones su fin.



TOYOTA ENTREGA UNIFORMES AL EQUIPO DE SOFTBOL “DELEGADOS”

Colaborador: Miguel Uribe / Coordinador de Marketing

El pasado 28 de Mayo, previo al encuentro de softbol realizado en el parque de la pelota del sindicato de Taxistas “Lázaro Cárdenas del Río” de Playa del Carmen, Gerentes de TOYOTA RIVIERA MAYA entregaron 30 juegos de uniformes conformados por gorra, playera y pantaloncillo al equipo DELEGADOS, siendo estos recibidos por el Secretario General del Sindicato de Taxistas Jacinto Aguilar Silvaran.

El Dirigente de los Taxistas agradeció el apoyo de TOYOTA RIVIERA MAYA por la entrega de los uniformes con este evento simbólico TOYOTA RIVIERA MAYA apoya y fomenta el deporte en la Región.



HOLIDAY INN EXPRESS TUXTLA GUTIÉRREZ AYUDA A CONVERTIR SUEÑOS EN REALIDAD

Colaborador: Alejandro López Santiago / Gerente General



Les comentamos que dentro de los programas que tiene el Sistema CRIT Nacional - Teletón y en particular el de Chiapas, es cumplir con los sueños de nuestros niños especiales y es esta ocasión Holiday Inn Express Tuxtla Gutierrez se convirtió en “cómplice” con el sistema CRIT, Teletón, para cumplir el sueño del José Manuel, quien anhelaba conocer a su equipo de futbol preferido “Las Águilas del América”, así que desde el 14 de febrero empezaron las sorpresas para José Manuel y su familia, ya que los hospedamos en nuestro hotel, en habitaciones especialmente preparadas para él y su familia; por la noche asistieron a la concentración del equipo de primera división, donde compartieron la cena con el equipo de sus amores. Fue un momento muy emotivo y donde los sentimientos brotaron a flor de piel; al siguiente día José Manuel asistió a vivir la pasión del encuentro de futbol, donde desde su silla de ruedas jugada a jugada alentaba, vitoreaba, regañaba y dirigía a su amado equipo. Vivió con tanta intensidad estos momentos y nos dió una cátedra de vida del cómo alcanzar los sueños, aun con sus limitaciones físicas y económicas y una vez alcanzados vivirlos con toda la intensidad, ¡Gracias José Manuel por esta lección de vida!

CARTA DESPEDIDA ANTES DE MORIR DE GABRIEL GARCÍA MÁRQUEZ

Colaborador: Emilio Anahuati Perez / Director Divisional DELTA

"Si por un instante Dios se olvidara de que soy una marioneta de trapo y me regalara un trozo de vida, aprovecharía ese tiempo lo más que pudiera.

Posiblemente no diría todo lo que pienso, pero en definitiva pensaría todo lo que digo.

Daría valor a las cosas, no por lo que valen, sino por lo que significan.

Dormiría poco, soñaría más, entiendo que por cada minuto que cerramos los ojos, perdemos sesenta segundos de luz.

Andaría cuando los demás se detienen, despertaría cuando los demás duermen.

Si Dios me obsequiara un trozo de vida, vestiría sencillo, me tiraría de bruces al sol, dejando descubierto, no solamente mi cuerpo, sino mi alma.

A los hombres les probaría cuan equivocados están al pensar que dejan de enamorarse cuando envejecen, sin saber que envejecen cuando dejan de enamorarse.

A un niño le daría alas, pero le dejaría que él sólo aprendiese a volar.

A los viejos les enseñaría que la muerte no llega con la vejez, sino con el olvido.

Tantas cosas he aprendido de ustedes, los hombres... He aprendido que todo el mundo quiere vivir en la cima de la montaña, sin saber que la verdadera felicidad está en la forma de subir la escarpada.

He aprendido que cuando un recién nacido aprieta con su pequeño puño, por primera vez, el dedo de su padre, lo tiene atrapado por siempre.

He aprendido que un hombre sólo tiene derecho a mirar a otro hacia abajo, cuando ha de ayudarlo a levantarse.

Son tantas cosas las que he podido aprender de ustedes, pero realmente de mucho no habrá de servir, porque cuando me guarden dentro de esa maleta, infelizmente me estaré muriendo.

Trata de decir siempre lo que sientes y haz siempre lo que piensas en lo más profundo de tu corazón.

Si supiera que hoy fuera la última vez que te voy a ver dormir, te abrazaría fuertemente y rezaría al Señor para poder ser el guardián de tu alma.

Si supiera que estos son los últimos minutos que te veo, te diría "Te Quiero" y no asumiría, tontamente, que ya lo sabes. Siempre hay un mañana y la vida nos da siempre otra oportunidad para hacer las cosas bien, pero por si me equivoco y hoy es todo lo que nos queda, me gustaría decirte cuanto te quiero, que nunca te olvidaré.

El mañana no lo está asegurado a nadie, joven o viejo. Hoy puede ser la última vez que veas a los que amas. Por eso no esperes más, hazlo hoy, ya que si mañana nunca llega, seguramente lamentaras el día que no tomaste tiempo para una sonrisa, un abrazo un beso y que estuviste muy ocupado para concederles un último deseo.

Mantén a los que amas cerca de ti, diles al oído lo mucho que los necesitas quíelos y trátalos bien, toma tiempo para decirles, "lo siento" "perdóname", "por favor", "gracias" y todas las palabras de amor que conoces.

Nadie te recordará por tus nobles pensamientos secretos. Pide al Señor la fuerza y sabiduría para expresarlos.

Finalmente, demuestra a tus amigos y seres queridos cuanto te importan".

EL ARTE DE LA GUERRA

Mydian Meléndez Morales / Gerente de Ventas
Toyota Riviera Maya

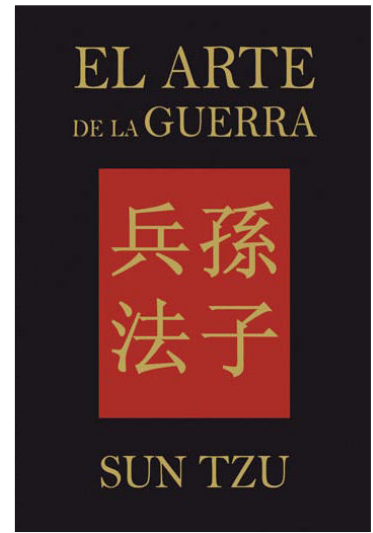
EL arte de la guerra es el mejor libro de estrategia de todos los tiempos, del autor el general Sun Tzu, vivió alrededor del siglo V a.C. A pesar del tiempo transcurrido los consejos y enseñanzas de Sun Tzu siguen vigentes al día de hoy, porque no solamente es un libro de practica militar, sino un tratado de enseñanza estratégica aplicada con sabiduría y conocimiento de la naturaleza humana en momentos de confrontación.

Hoy en día la filosofía del arte de la guerra, ha ido más allá de los temas estrictamente militares aplicándose a los negocios, los deportes, la diplomacia, e incluso el comportamiento personal.

Con una evaluación cuidadosa de tus estrategias, puedes vencer; Sun Tzu, hace referencia a tener siempre presente 5 factores fundamentales, a continuación les comparto mi punto de vista de estos factores incorporándolos a la vida laboral del día a día:

La doctrina, no perder de vista las bases de toda institución, haciendo referencia a valores, filosofía, coraje para afrontar lo que se nos presente en el camino, no perder de vista de lo que dispones, es decir, inventario, personal, recursos materiales, porque sobre ello vas a planear tu mejor estrategia; tener en cuenta siempre el tiempo del que dispones, considerar las estaciones del año, los fenómenos y causas que pueden impactar en el resultado, para estar preparados y así sacar el mejor provecho; el terreno que estás trabajando, donde ubicar tu mercado meta, es fácil o difícil desplazarte, es abierto o estrecho, quien te puede facilitar llegar a él, con base en ello planear la mejor estrategia, por último y no menos importante, la disciplina, base fundamental para mantenernos siempre encaminados al objetivo que nos planteamos, estar ahí siempre en pie de lucha, no desistir, con una evaluación cuidadosa podemos vencer "menos oportunidades tendrá aquel que no realiza cálculos en absoluto"; ya que navega sin rumbo nos convierte en presa fácil del enemigo.

El arte de la guerra es una obra que comprende las raíces del conflicto y busca una solución, una de nuestras principales herramientas de trabajo es la información, saber dónde obtenerla, y como utilizarla para sacarle mayor provecho, debemos mantener a nuestro ejército con ánimo y dirección, "de manera que aunque el ejército enemigo este intacto sea inservible"; esto es ganar sin violencia, la mejor victoria es vencer sin combatir, y "esta es la diferencia entre el hombre prudente y el ignorante".





BENEFICIOS DE SER SOCIO

Kms Dobles

en el Día Farrera Premium una vez al mes

100 Kms

de Bono en tu 1er. consumo del mes de tu Aniversario

250 Kms

en Autos nuevos y seminuevos (contado y bancos)

5% Kms

en Mantenimiento y Servicios

500 Kms

en Autos Nuevos y Seminuevos (Financiamiento de la marca)

Promociones y Sorpresas

vía web, email y sms

100 Kms

de Bono en tu 1er. consumo del mes de tu Cumpleaños

300 Kms

en c/3er. Mantenimiento Preventivo (válidos para el 4o. Mantenimiento)

3% Kms

en Refacciones y Accesorios

Canjea tus Kms FP en



www.farrerapremium.com.mx
enlace@farrerapremium.com.mx
01 800 FARRERA



Los Kilómetros FP caducan por 12 meses de inactividad. Kilometro es la moneda del programa. 1KM=\$1.00
Aplican Restricciones. Sujeto a Disponibilidad. Cambios sin previo aviso.

