



# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



**G&L Asesores**

**#desayunosgyl**  
**hola@gyl-asesores.es**  
**91 352 29 92**

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO

## **1. Novedades Fiscales y Laborales para 2019**

Vicente Gómez Montanari - GyL Asesores

## **2. Cómo definir los objetivos para el próximo ejercicio**

Gregorio Acedo Benítez - Scentia

## **3. Ciberseguridad**

Alfonso Franco - All4Sec

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO

## 1. Novedades Fiscales y Laborales para 2019

**G&L** Asesores

# NOVEDADES PREVISTAS LPGE

## ▪ Medidas previstas en IRPF

### Parte General de la Renta

- Rentas superiores a 130.000€ Incremento de 2 Puntos.
- Rentas superiores a 300.000€ Incremento de 4 Puntos.

### Renta del Ahorro

- Renta del ahorro > 140.000€ Incremento de 4 Puntos (27%)

# NOVEDADES EN OBLIGACIONES FISCALES

## ▪ Impuesto sobre el Patrimonio

- Para Bases superiores a 10MM€ Incremento de 1 Punto. Del 2,5% al 3,5%

## ▪ IVA

- Productos de higiene femenina 10% → 4%
- Servicios veterinarios 21% → 10%

## ▪ Impuesto sobre Transacciones Financieras

- 0,2% Para acciones emitidas e España y cotizadas con valor bursátil mayor de 1.000 MM€.

## ▪ Impuesto a tecnológicas 3% Tasa Google

- Facturación mundial > 750MM€      En España > 3 MM€

# NOVEDADES EN OBLIGACIONES FISCALES

## ▪ **Novedades en el Impuesto sobre Sociedades**

- Para las grandes empresas, si el grupo factura mas de 20MM€. Tipo mínimo del 15%.
- Entidades financieras y Petroleras. Tipo mínimo del 18%
- Empresas que facturen < 1M€. El tipo baja del 25% al 23%.

# NOVEDADES EN OBLIGACIONES FISCALES

- **Anteproyecto de Ley de Medidas Prevención y lucha contra el fraude**
- **CRIPTOMONEDA**
  - Obligación de información de adquisición, transmisión, permuta o transferencia de critomonedas.
- **Prohibición del software de doble uso**
  - Sanciones de hasta 150.000€
- **Prohibición de amnistías fiscales. (Agraviado para el cumplidor)**
- **Actualización de la lista de paraísos fiscales**

# NOVEDADES EN OBLIGACIONES FISCALES

## ▪ Lista de morosos con la AEAT

- Rebaja del umbral de 1MM€ a 600.000€
- Incluirá a responsables solidarios.

## ▪ Pagos en efectivo

- Empresas o profesionales 2.500€ → 1.000€
- Particulares con D.F. fuera de España 15.000€ → 10.000€

## ▪ Mayor control a las SICAV y SOCIMI



## OTRAS CUESTIONES IMPORTANTES

- **Publicada la orden de Módulos para 2019**
  - Se mantienen los límites
  - No hay variaciones importantes
- **Prestación por maternidad y paternidad**
  - Se pueden pedir las devoluciones sin grandes trámites.
  - La AEAT decide ampliar también a la paternidad.
- **“Donativos” a colegios concertados, solo en el caso de que sean donativos, generalmente cubren gastos de escolarización**

# NOVEDADES EN DECLARACIONES INFORMATIVAS

## ▪ **Modelo 179. Cesión de viviendas con fines turísticos**

- Obligados los que presten servicios de intermediación (Plataformas colaborativas)
- Cesiones efectuadas a partir de 1/1/2018, situadas en España
- Identificación del titular
- Referencia Catastral
- Número de días arrendada
- Importe percibido
- Trimestral en Enero 2019 se presenta todo 2018. A partir de aquí trimestral

# NOVEDADES EN DECLARACIONES INFORMATIVAS

The screenshot displays the Agencia Tributaria website interface. At the top, the logo and name 'Agencia Tributaria' are on the left, and the website URL 'www.agenciatributaria.es' is on the right. Below this, the 'Portal de Pruebas externas' is highlighted with a green box. The main navigation bar shows 'Inicio > Declaraciones Informativas'. A sidebar on the left lists various tax categories: 'SII - Suministro Inmediato de Información', 'Renta', 'IVA', 'Sociedades', 'Declaraciones Informativas', and 'Resto de Modelos'. The main content area is titled 'Declaraciones Informativas' and contains a list of items, with the first three items highlighted in a green box: 'Modelo 179. Cesión de uso de viviendas con fines turísticos', 'Modelo 232', and 'Resto de modelos de informativas'. The 'Modelo 179' item has three sub-items: 'Cliente de web service para el entorno de pruebas', 'Presentación de declaraciones', and 'Consulta de declaraciones'. The 'Modelo 232' item has one sub-item: 'Presentación 2016 y siguientes'. The 'Resto de modelos de informativas' item has one sub-item: 'Portal de pruebas de declaraciones informativas'.

Agencia Tributaria [www.agenciatributaria.es](http://www.agenciatributaria.es)

GOBIERNO DE ESPAÑA Agencia Tributaria PREPRODUCCIÓN **Portal de Pruebas externas**

Inicio > **Declaraciones Informativas**

- SII - Suministro Inmediato de Información
- Renta
- IVA
- Sociedades
- Declaraciones Informativas
- Resto de Modelos

**Declaraciones Informativas**

- > Modelo 179. Cesión de uso de viviendas con fines turísticos
  - > Cliente de web service para el entorno de pruebas
  - > Presentación de declaraciones
  - > Consulta de declaraciones
- > Modelo 232
  - > Presentación 2016 y siguientes
- > Resto de modelos de informativas
  - > Portal de pruebas de declaraciones informativas

# NOVEDADES EN DECLARACIONES INFORMATIVAS

## ▪ **Modelo 347**

- Hacienda entra en razón y no modifica la presentación del 347.
- De manera indefinida queda en Febrero.
- Sistema TGVI on line.
- El programa de identificación recibe un NIF y nombre y apellidos y lo compara con el Censo(Policía). Si tienen un determinado porcentaje de similitud da por buena la identificación.
- Importante que los datos nos lleguen depurados.
- En 2020 todos los modelos informativos deben ir por este sistema.

# NOVEDADES EN DECLARACIONES INFORMATIVAS

- **Nuevo modelo 233 Gastos en guarderías o centros de educación infantil autorizados**



# NOVEDADES EN DECLARACIONES INFORMATIVAS

## CONTENIDO






- Identificación (NIF, nombre y apellidos) de la madre o persona que tiene atribuida la guarda y custodia en exclusiva.
- Identificación (NIF, nombre y apellidos) del otro progenitor.
- Identificación (NIF, nombre y apellidos) del menor de 3 años.

También se incluirán los menores de 3 años inscritos en el centro que cumplan tres años en el ejercicio: en este caso la información se ampliará a los meses posteriores al cumplimiento de dicha edad hasta el mes anterior a aquel en el que el menor pueda comenzar el segundo ciclo de educación infantil.

- Fecha de nacimiento del menor.
- Se indicarán los meses completos en la guardería/centro de educación infantil.
- **Gastos anuales pagados** a la guardería/centro de educación infantil.
  - Importe total satisfecho incluyendo gastos de preinscripción, matrícula, asistencia en horario general y ampliado y alimentación.
  - Satisfechos por la madre o padre
  - No se tendrán en cuenta las cantidades abonadas por las empresas en las que trabajan los padres ni las cantidades subvencionadas satisfechas a la guardería/centro de educación infantil.
- Importe subvencionado: el importe subvencionado que se abonen directamente a la guardería/centro de educación infantil autorizado.

## NOVEDADES LABORALES Y SOCIALES

### ▪ Acuerdo Gobierno Organizaciones de Autónomos

- Base mínima  1,25%  944,35€ mes
- La cuota se incrementa en 5,36€ mensuales  64,32€/año
- Societarios mínimo 1,214€  30% = 364,22€  6,89€ mes

## INCREMENTOS DEL TIPO DE COTIZACIÓN

- 2019 → 30%
- 2020 → 30,30%
- 2021 → 30,60%
- 2022 → 30,90%  
Tipo definitivo



# INCREMENTOS DEL TIPO DE COTIZACIÓN

- **Será cubierta la cotización por Contingencias Comunes y Profesionales**
  - Cese de Actividad y Formación Profesional (Hasta ahora voluntarias).
- **Compromiso:**
  - Presentar propuesta de cotización por ingresos reales antes de 31-1-19.
  - Adaptar propuesta para autónomos con pocos ingresos, inferiores al SMI.

# INCREMENTOS DEL TIPO DE COTIZACIÓN

## ▪ Mejoras en la protección:

- Flexibilización para percibir la prestación por cese de actividad (Requisitos y ampliación del plazo de percepción).
- Prestación por EP y AT, desde el primer día.
- No pago de cuotas desde el 2º mes de Baja.
- Embarazo: Si trabaja en los 24 meses posteriores a la Baja entonces ➡ 12 meses t. plana.
- Tarifa plana pasa de 50€ ➡ 60€ mes.

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO

En GyL Asesores, te asesoramos para hacerte crecer

91 352 29 92  
hola@gyl-asesores.es

¡TE ESTAREMOS ESPERANDO!

**G&L** Asesores



#desayunosgyl

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO

## 2. Cómo definir objetivos para 2019



# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



## PLANIFICACIÓN Y SEGUIMIENTO DE OBJETIVOS Y METAS EMPRESARIALES

Smart  
Productivity and  
Management



PLAN DE ACCIÓN PARA EL PRÓXIMO AÑO

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”

ESPECIALISTAS EN PRODUCTIVIDAD EMPRESARIAL Y  
DESARROLLO DE EQUIPOS DIRECTIVOS



**¿QUIÉNES SOMOS?:** SOMOS UNA EMPRESA ORIENTADA AL DESARROLLO EMPRESARIAL Y **GESTIÓN EFICIENTE** DE EQUIPOS DE TRABAJOS.

**MISIÓN:** AYUDAR A NUESTROS CLIENTES A GESTIONAR EFICAZMENTE SUS EMPRESAS ORIENTÁNDOLOS A TRABAJAR HACIA RESULTADOS DE **MANERA MEDIBLE Y DURABLE** EN EL TIEMPO.



¿Quiénes somos?

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”

## MAPA Y BRÚJULA: “PLAN DE ACCIÓN”



- ¿DONDE ESTAMOS?
- ¿QUE QUEREMOS?
- ¿DONDE VAMOS?
- ¿QUE DIFICULTADES NOS VAMOS A ENCONTRAR?
- ¿QUE RECURSOS NECESITAMOS?
- ¿QUE SEGUIMIENTO VAMOS A HACER?

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”

## PRODUCTIVIDAD:

- **INVERTIR TIEMPO** EN TAREAS, ACTIVIDADES O RESPONSABILIDADES QUE PROPORCIONAN UN ALTO RETORNO A TI Y A TU ORGANIZACIÓN.
- HACER LA ACTIVIDAD CORRECTA, CORRECTAMENTE, EN EL **TIEMPO CORRECTO**.



Los que dicen que no se puede hacer tal o cual cosa no deben interrumpir a los que lo están haciendo.

*Michael Jhonson (b. 1967)  
Atleta Americano.*



¿Qué es la productividad personal?



# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”

LOS PROBLEMAS DE RENDIMIENTO,  
PRODUCTIVIDAD Y BAJOS RESULTADOS SON  
DEBIDOS PRINCIPALMENTE A:

## 5 PROBLEMAS



1. FALTA DE DEFINICIÓN DE CUÁL ES **MI PAPEL**, ES DECIR, CUÁLES SON MIS **“TAR´S”** DIRECTAMENTE RELACIONADAS CON RESULTADOS. Y TAMBIÉN MUY POCO TIEMPO DEDICADO A ELLAS.
2. CARENCIA DE METAS.



Motivos de la baja productividad I

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”



3. CARENCIA DE PLANIFICACIÓN.
4. CARENCIAS EN LA DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO Y LIDERAZGO.
5. ACTITUD REACTIVA/APAGAFUEGOS, ACTITUDES DE AGOBIO, ESTRÉS, DESESPERACIÓN, ESTAR QUEMADO, E INCLUSO DESMOTIVACIÓN.

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”



*Si haces lo que siempre has hecho, obtendrás lo que siempre has obtenido*  
*Refrán Popular*

## CONDICIONANTES QUE AFECTAN A LA PRODUCTIVIDAD:

- LEGISLACIÓN ACTUAL.
- LA COMPETENCIA.
- CONDICIONES ECONÓMICAS VIGENTES.
- **EL TIEMPO**
- FACTORES EXTERNOS.



El valor del tiempo I

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”



¿CUÁNTO VALE TU VIDA?



El valor del tiempo II

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”

TABLA DE INGRESOS ANUALES



Cálculos basados en una jornada laboral de 244 días y ocho horas de trabajo

Ingresos Anuales	Valor de cada hora	Valor de cada minuto
20.000 €	10 €	0,17 €
25.000 €	13 €	0,21 €
30.000 €	15 €	0,26 €
35.000 €	18 €	0,30 €
40.000 €	20 €	0,34 €
45.000 €	23 €	0,38 €
50.000 €	26 €	0,43 €
55.000 €	28 €	0,47 €
60.000 €	31 €	0,51 €
65.000 €	33 €	0,55 €
70.000 €	36 €	0,60 €
75.000 €	38 €	0,64 €
80.000 €	41 €	0,68 €
85.000 €	44 €	0,73 €
90.000 €	46 €	0,77 €
95.000 €	49 €	0,81 €
100.000 €	51 €	0,85 €

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management“

¿QUE ES UNA ACTIVIDAD DE MÁXIMA RENTABILIDAD TAR´S?

SON LAS ACTIVIDADES EN LAS QUE HAY UNA RELACIÓN DIRECTA ENTRE TIEMPO Y RESULTADOS ECONÓMICOS MEDIBLES EN €

**¿TENGO IDENTIFICADAS CUÁLES SON MIS TAR´S?**



¿Qué es una “TAR´S”?

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”

¿QUE ES UNA ACTIVIDAD DE GESTIÓN DIARIA TGD?

SON LAS ACTIVIDADES QUE HAY QUE HACER EN EL DÍA A DÍA, PERO QUE NO ESTÁN VINCULADAS A RESULTADOS, SUELEN SER ACTIVIDADES BUROCRÁTICAS.

**¿TENGO  
IDENTIFICADAS  
CUÁLES SON MIS  
TGD's?**



¿Qué es una “TGD”?

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”

¿QUE ES UNA ACTIVIDAD DE BAJA RENTABILIDAD?

SON LAS ACTIVIDADES QUE USTED REALIZA Y QUE VALEN MENOS QUE SU TIEMPO, ASÍ COMO LA DUPLICIDAD DE TAREAS, INTERRUPCIONES Y DEMÁS PÉRDIDAS DE TIEMPO.

**¿TENGO IDENTIFICADAS CUÁLES SON MIS ABR's?**



¿Qué es una “ABR”?



# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”



UN “APAGAFUEGOS”,  
ES UNA PERSONA QUE:

- **REACCIONA** INMEDIATAMENTE A PETICIONES DE AYUDA.
- SE “**AUTO-INTERRUMPE**” CON SUS PROPIOS PENSAMIENTOS.
- NO ES REALMENTE CONSCIENTE DE SUS ACTOS NI DE LAS **CONSECUENCIAS** QUE CONLLEVAN.



La “maldición del apaga-fuegos”

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”



## OBJETIVO:

- SUELE SER GENERAL.
- NO DEPENDE DE MÍ.
- NO SABEMOS SI ES REALISTA.
- NO SABEMOS SI ES ALCANZABLE.
- SUELE SER UN BUEN DESEO SIN ACCIONES CONCRETAS.

*Si esperas a “encontrar tiempo” para alcanzar tus metas, se le pasarán otros 10 años, La única forma de conseguir tiempo es creándolo.*

*Paul Meyer.*



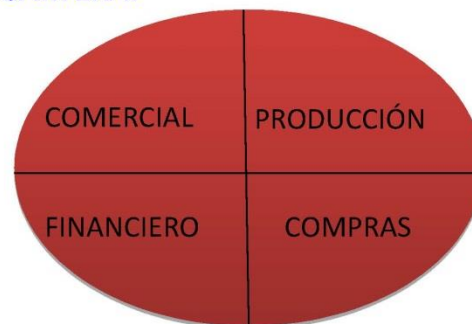
Definición de objetivo y meta

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”

- AREA COMERCIAL
  - AUMENTAR LAS VENTAS UN 10% DE LOS CLIENTES EN CARTERA.
  - CONSEGUIR 2 CLIENTES NUEVOS CADA MES.
  - HACER UNA EXPOSICIÓN ANUAL DE MIS PRODUCTOS.
- AREA FINANCIERA
  - BÚSQUEDA DE FINANCIACIÓN ALTERNATIVA.
  - REDUCIR LA MOROSIDAD UN 15%.
- ÁREA DE COMPRAS
  - CAPTACIÓN NUEVOS PROVEEDORES.
  - TENER UNA COMPARATIVA DE PRECIOS ACTUALIZADA.
  - MEJORAR EL PRECIO DE MIS COMPRAS EN UN 3%.
- ÁREA DE PRODUCCIÓN
  - MEJORAR LOS COSTES DE PRODUCCIÓN EN UN 2%
  - ESTUDIO DE PRODUCTOS DE LA COMPETENCIA
  - DESARROLLO DEL I+D DE LA EMPRESA
  - REDUCIR LAS INCIDENCIAS EN UN 15%



EJEMPLOS DE  
OBJETIVOS  
EMPRESARIALES POR  
ÁREA DE EMPRESA



SCENTIA  
ALLIANCE

Análisis de los 4 cuadrantes de la empresa

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”



## META:

- ES UN CONCEPTO ESPECÍFICO.
- ES UNA ESTRATEGIA QUE MONTAS PARA LLEGAR AL OBJETIVO.
- DEPENDE ÚNICA Y EXCLUSIVAMENTE DE MÍ.
- SON PEQUEÑOS PASOS
- MOTIVAN EN SÍ MISMAS

Dame un dependiente con una meta y te daré un hombre que hará historia. Dáme un hombre sin una meta y te daré un dependiente

*James Cash Penney (1875-1971)  
Fundador de J. C. Penney's*



Definición de objetivo y meta II

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



## META SMART



UNA META DEBE REUNIR LAS SIGUIENTES CONDICIONES

- |          |            |
|----------|------------|
| <b>S</b> | ESPECÍFICA |
| <b>M</b> | MEDIBLE    |
| <b>A</b> | ALCANZABLE |
| <b>R</b> | REALISTA   |
| <b>T</b> | TANGIBLE   |



Metas "SMART" II

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



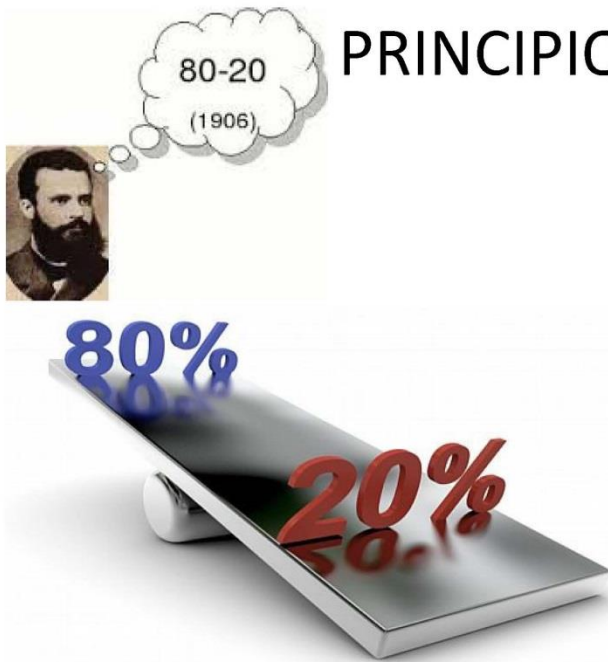
“Smart Productivity and Management”



# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”



## PRINCIPIO DE PARETO DEL “80/20”:

- APROXIMADAMENTE EL **80%** DE LOS RESULTADOS QUE OBTIENES, PROVIENEN DEL 20% DE LAS TAREAS REALIZADAS.
- EL OTRO 80% DE TUS TAREAS PRODUCEN SOLAMENTE EL **20%** DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS



Principio de Pareto del “80/20”

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



"Smart Productivity and Management"

## CLASIFICACIÓN DE TAREAS

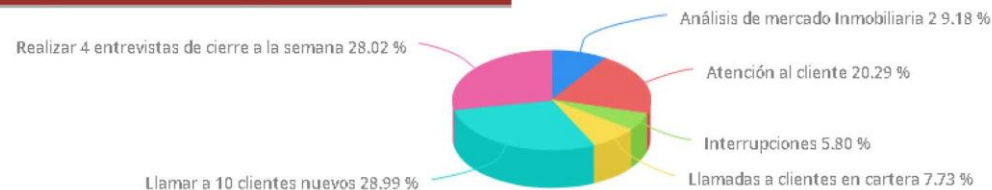
*Donde hay una empresa de éxito, alguien tomó alguna vez una decisión valiente.*

*Peter Drucker*

*(Profesor de negocios austriaco y filósofo)*

- GESTIÓN DEL DÍA A DÍA (TGD).
- TAREAS DE ALTA RENTABILIDAD (TAR). "8-12h"
- APAGAFUEGOS (TBR).

**(TGD+TBR= 28-32h)**



■ Análisis de mercado Inmobiliaria 2 ■ Atención al cliente ■ Interrupciones  
■ Llamadas a clientes en cartera ■ Llamar a 10 clientes nuevos  
■ Realizar 4 entrevistas de cierre a la semana



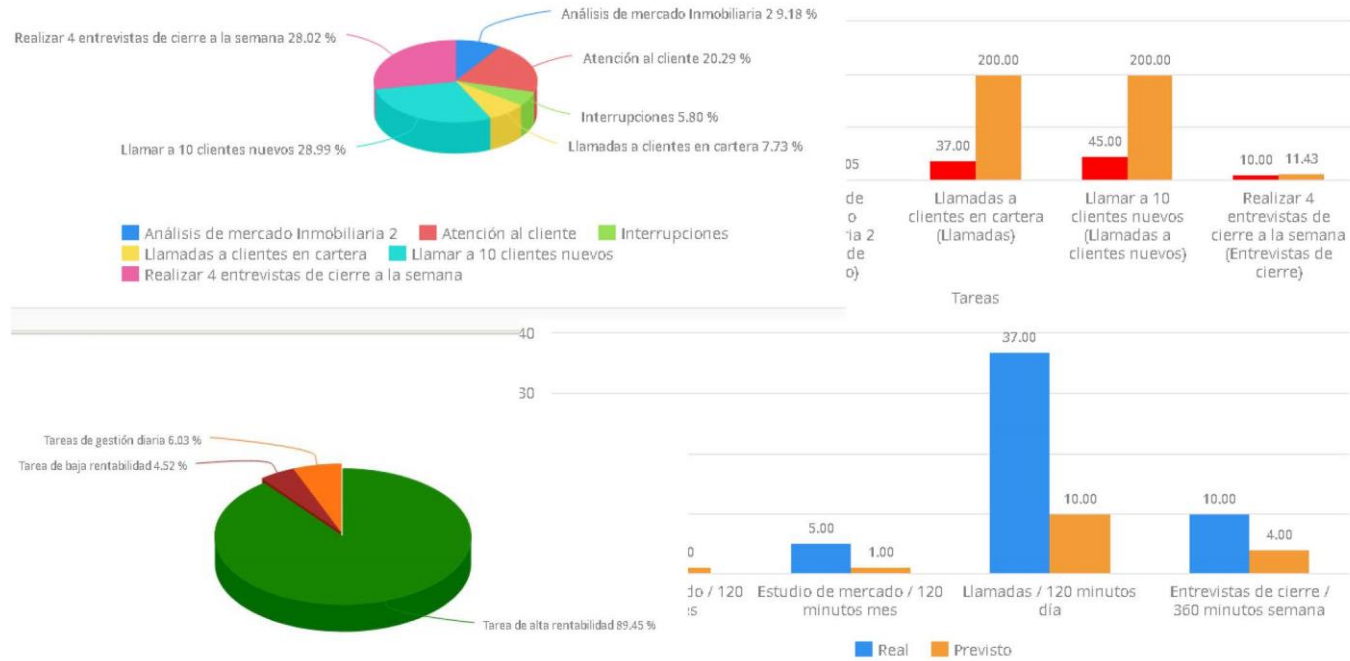
Aplicación real I



# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”

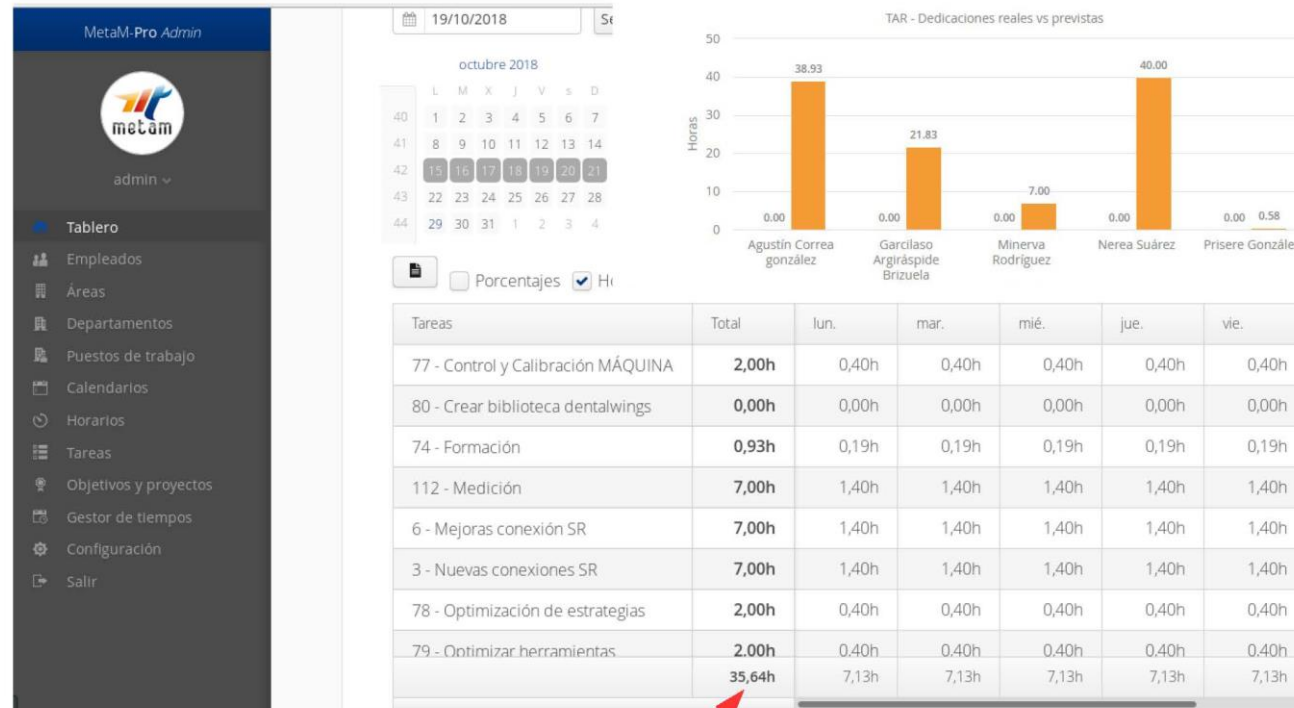


METAM-PRO MEDIMOS DE TODO EL PROCESO

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”



Capacidad productiva prevista

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



"Smart Productivity and Management"



LEY DE PARKINSON:

"EL TRABAJO SE **EXPANDE**  
HASTA QUE SE TERMINA  
EL TIEMPO DISPONIBLE  
PARA SU CULMINACIÓN".

Año 1.957



El hábito de la dilación I

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO

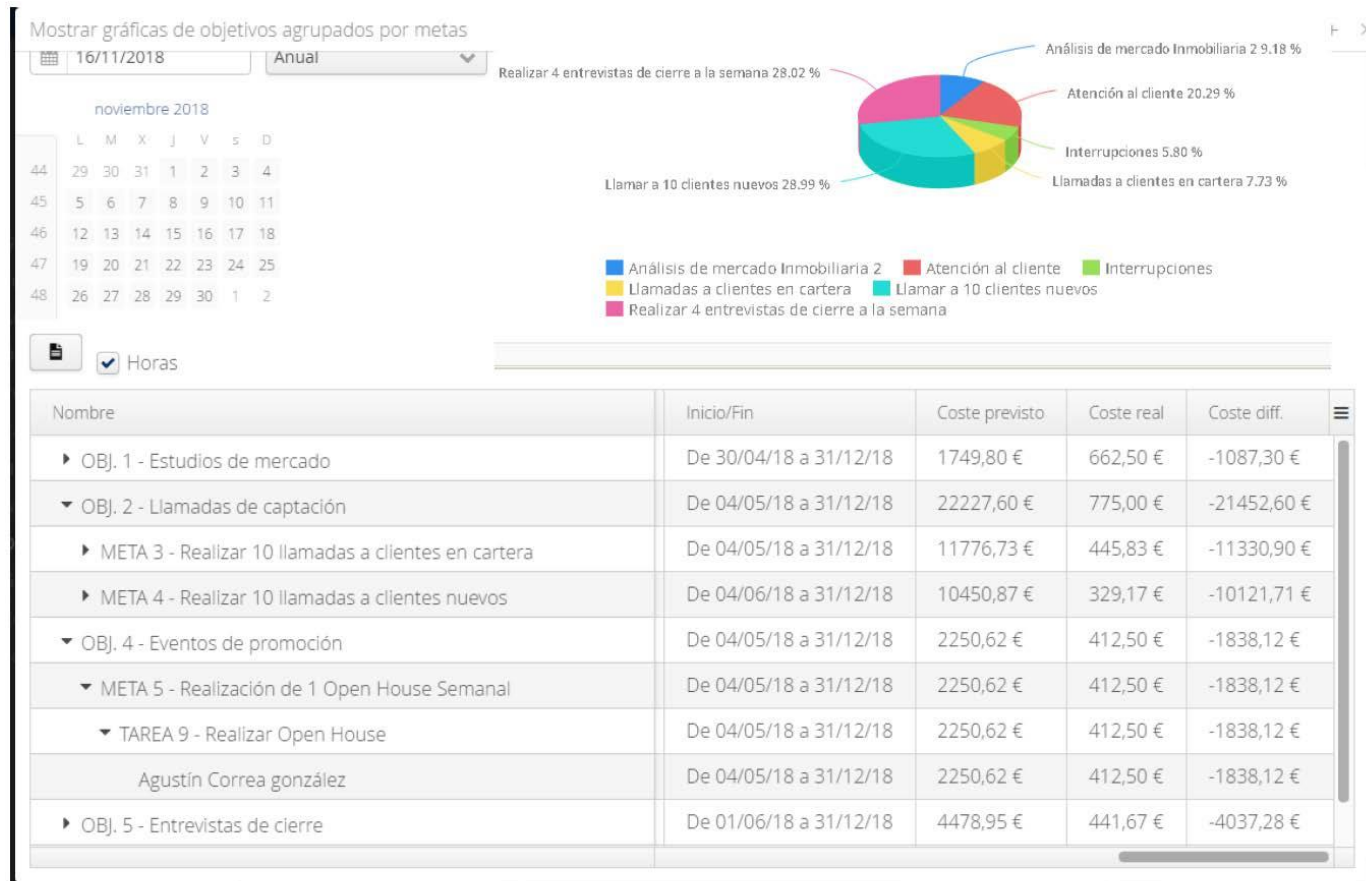


“Smart Productivity and Management”



Ratios de trabajo por TAR's

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”

## ESTABLECIMIENTO DE UN PROCESO DE MEJORA CONTINUA EN LA ORGANIZACIÓN



- PROCEDER AL **ANÁLISIS** DE LAS DESVIACIONES QUE HEMOS TENIDO DE NUESTRO PLAN DE ACCIÓN.
- ANALIZAR CON CADA EMPLEADO ¿QUE HA PASADO?, ¿QUE DIFICULTADES ME HE ENCONTRADO?, ¿QUE **CARENCIAS** HE TENIDO?.
- VINCULACIÓN DE LAS NECESIDADES **FORMATIVAS** DE CADA EMPLEADO CON LAS NECESIDADES DE LA EMPRESA.
- PLAN DE FORMACIÓN **PERSONALIZADO** PARA CADA EMPLEADO.

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”



Tanto si crees que puedes,  
como si crees que no puedes,  
estás en lo cierto.

*“Henry Ford”*

## CONDICIONAMIENTOS MENTALES

- SIEMPRE SE HA HECHO ASÍ.
- ¿QUÉ PENSARÁN LOS DEMÁS?
- NO LE VA A GUSTAR.
- ES **IMPOSIBLE**.
- NO TENGO EL HÁBITO DE DEDICAR TIEMPO A DEFINIR METAS Y OBJETIVOS.
- NO CREO QUE REALMENTE FUNCIONEN O SIRVAN PARA ALGO.



Problemas al definir metas

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”

- TU **“ACTITUD”** Y NO TUS APTITUDES DETERMINA TU ÉXITO.
- ES UNA CUESTIÓN DE DECISIÓN PERSONAL..
- EVITAMOS CAER EN LA ZONA DE **CONFORT**

*No pares de esculpir tu propia estatua hasta que descubras el esplendor divino de tus talentos.*



Responsabilidad personal



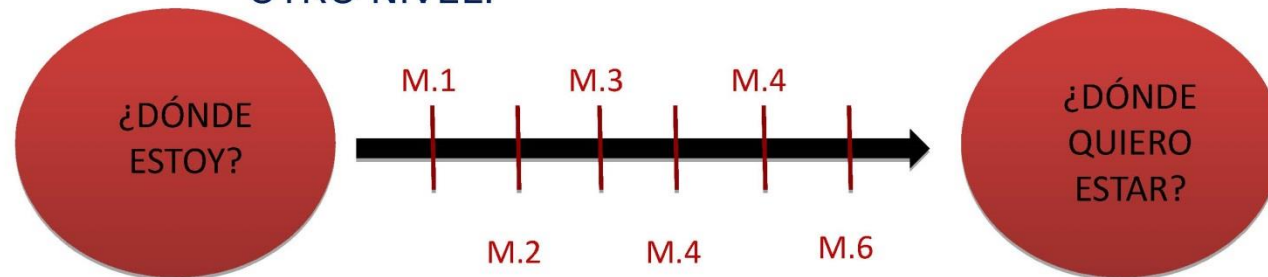
# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”

## DESEO DE SER MÁS COMPETITIVO Y MEJORAR RESULTADOS:

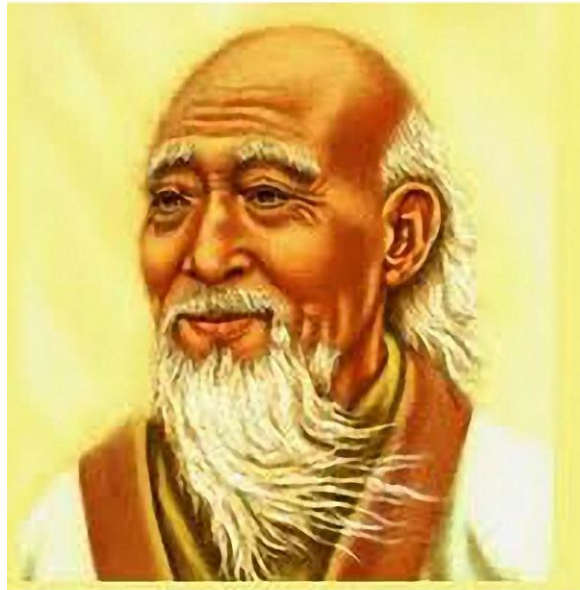
- ORIENTACIÓN POR METAS Y CON SENSACIÓN DE LOGRO.
- DESEOS DE CRECER Y DE LLEVAR LA EMPRESA A OTRO NIVEL.



# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



“Smart Productivity and Management”



*EL LÍDER ES CONSIDERADO MEDIOCRE CUANDO LA GENTE TIENE QUE OBEDECER Y ACLAMARLO.*

*ES PEOR CUANDO LA GENTE LO DESPRECIA.*

*PERO LA GENTE VA A DECIR DEL GRAN LÍDER QUE HABLA POCO CUANDO SU TRABAJO ESTÁ HECHO Y SUS METAS LOGRADAS:*

***¡LO HEMOS HECHO NOSOTROS MISMOS!***

*Lao-Tzu (500 A.C) Filósofo Chino*



La forja de un líder

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO

## 3. Ciberseguridad



Consultoría Seguridad



Implantación de soluciones



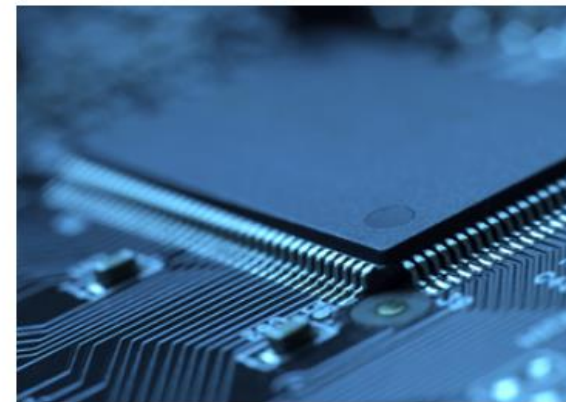
Auditoría de seguridad



Formación y soporte



Cumplimiento normativo



Ciberseguridad para empresas

# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO

Protegemos tu negocio

**Alfonso Franco**

T. (+34) 916 366 544 / [info@all4sec.es](mailto:info@all4sec.es)

## All4Sec, Servicios Avanzados de Seguridad IT



Consultoría / Implantación de Soluciones / Auditoría de Seguridad  
Formación y Soporte / Cumplimiento Normativo / Seguridad IT para Empresas



# CLAVES Y ESTRATEGIAS PARA DIRIGIR TU NEGOCIO CON ÉXITO



**G&L Asesores**

**#desayunosgyl**  
**hola@gyl-asesores.es**  
**91 352 29 92**

