



FORO INTERNACIONAL
DE EMPRESAS DE GESTIÓN
— DE INFORMACIÓN —

ASAMBLEA ANUAL FIEGI

Junio 2020

ORDEN DEL DIA

- I. Informe sobre la memoria de actividades y, en su caso, aprobación de la gestión efectuada por: mesa directiva durante el ejercicio anterior.
- II. Revisión y, en su caso, aprobación de las cuentas anuales correspondientes al ejercicio anterior.
- III. Examen y, en su caso, aprobación del plan de actuaciones y del presupuesto de ingresos y gastos para el año 2020.
- IV. Debate y, en su caso, aprobación del importe de la cuota 2020.
- V. Plan de trabajo 2020

Asistentes



Sidney Rivetti



Ma de Lourdes Salazar



Jose Luis Reguera



Fredy Zelasco



Gustavo Espina



Daniel Mora



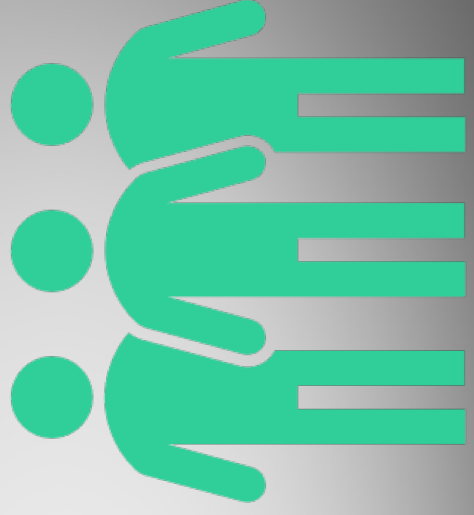
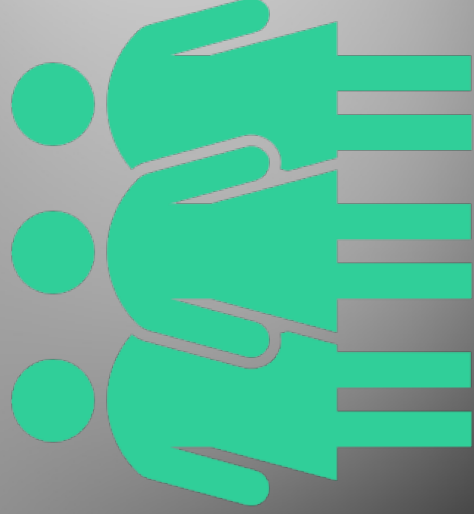
Alfredo Páez



Fernando Miozzi



Antonio Gonzalez



**INFORME DE
ACTIVIDADES**

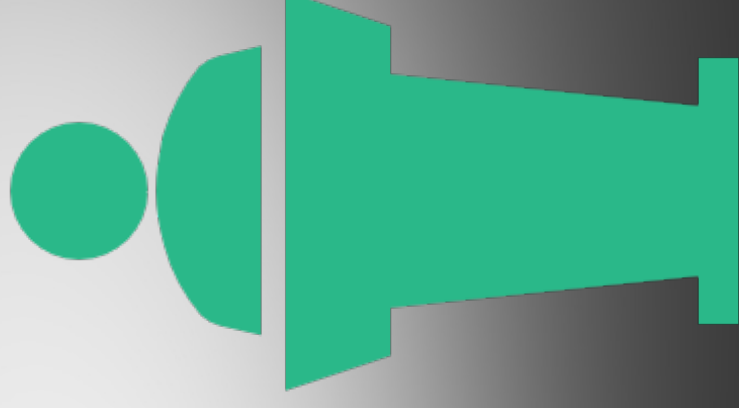
FILEC

**RO INTERNACION
MPRESAS DE GEST
DE INFORMACIÓN**

FORO PANAMA

JOSE LUIS REGUERA

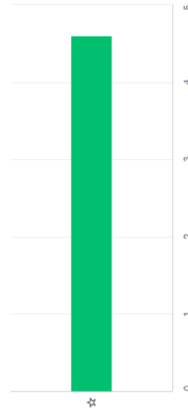
- CALIFICACIÓN GENERAL
- PONENTES
- CONTENIDO
- PONENTES
- CONTENIDO
- SEDE
- NETWORKING
- ÁREAS DE OPORTUNIDAD



RESULTADOS ENCUESTA DE CALIDAD PARA EL VIII FORO IBEROAMERICANO

¿Cómo calificarías el evento en general?

Answered: 15 Skipped: 0

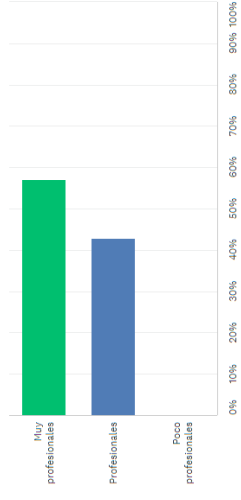


	MUY MALO	MALO	REGULAR	BUENO	MUY BUENO	TOTAL	PROMEDIO PONDERADO
★	0,00%	0,00%	0,00%	40,00%	60,00%	15	4,60

P4

¿Que tan profesionales te parecieron los conferencistas?

Answered: 14 Skipped: 1

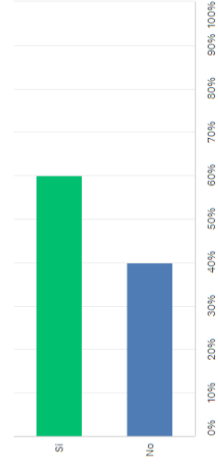


OPCIONES DE RESPUESTA		RESPUUESTAS
Muy profesionales		57,14%
Profesionales		42,86%
Poco profesionales		0,00%
TOTAL		14

P9

Los patrocinadores invitados, ¿te ofrecieron productos atractivos?

Answered: 15 Skipped: 0

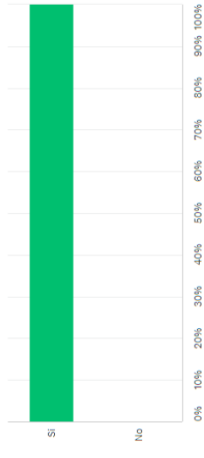


OPCIONES DE RESPUESTA		RESPUESTAS
Si		60,00%
No		40,00%
TOTAL		15

P10

La relación precio - valor de la inversión en el Foro, ¿te parece adecuada?

Answered: 15 Skipped: 0



OPCIONES DE RESPUESTA		RESPUESTAS
Si		100,00%
No		0,00%
TOTAL		15

MASTERCCLASS

LULA SALAZAR

MKT DIGITAL

VIVIANA CHANG

FORO 2020

DANIEL MORA

FINANZAS

LULA SALAZAR

EDO DE RESULTADOS FIEGI AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019

INGRESOS FIEGI	USD
MEMBRESIAS	\$16,394.78
PARTICIPACIONES EN FORO	\$18,909.82
PATROCINIOS	\$13,878.55
SUMA INGRESOS	\$49,183.16
GASTOS GENERALES	\$24,707.89
GASTOS FORO	\$29,976.49
SUMA GASTOS	\$54,684.38
RESULTADO	-\$5,501.22

PLAN DE TRABAJO 2º SEMESTRE 2020

Una trayectoria profesional de más de 20 años de experiencia, siempre adentrado en la gestión y desarrollo de negocios y relaciones comerciales; integrando al Capital Humano con las nuevas tecnologías.

Una experiencia laboral que engloba a nivel dirección y consultor en importantes firmas mexicanas y trasnacionales.

Siempre generando, gestionando y desarrollando talento para las diversas organizaciones con las que ha colaborado.

Consultor en la formación de asociaciones y grupos de enfoque para generar negocio a través del NetWorking, miembro activo en BNI, como pilar e implementador de capítulo.
Actualmente socio director en NIP (Networking International Partners), implementación del Grupo Hit, formado en base a una vertical económica, director y fundador de la región sur.

Lic. en Administración por la UAM, con una especialización en DIRECCION DE RECURSOS HUMANOS por ITESM; habilitado; certificado como GREEN BELT en Six Sigma; PMP por Stream Tech. Certificado en ITIL por Pink Elephant; habilitado como implementador para la metodología COPC. Docente para la UVM y la Universidad Anáhuac.

HOJA DE VIDA

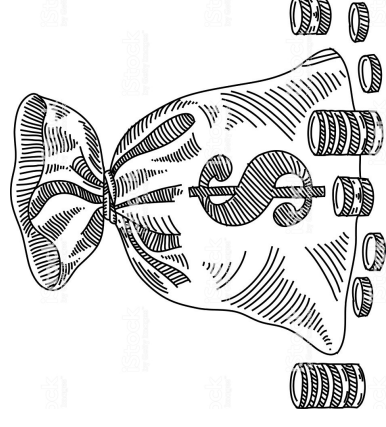
¿POR QUE NOS ASOCIAMOS?

FILOSÓFICAS / IMAGEN



- Conocimiento profundo de mercado.
- Actualizaciones.
- Capacitación.
- Gestoría.
- Cabildeo con la autoridad.
- Presencia en el mercado

NEGOCIO



- Alianzas
- Sinergias
- Proveedores confiables.
- Poder de compra
- Prospectos, referencias.
- VENTAS iiiiii

(PARA EL CRECIMIENTO)

Generar una oferta de valor.

Presentación de beneficios (en base a productos sencillos, generar valor a nuestros asociados.)

Preparar comunicación asertiva.

Generar valor a nuestros asociados.

Información de valor. (encuestas y posturas sobre los actores del mercado.)

Capacitación. MasterClass.

NetWoking.

Generar un crecimiento enfocado en Valor.

Vertical económica.

Perfil SOCIO IDEAL.

Crecimiento orgánico.

Canales asertivos.

Alto Performance

Cliente Premium

Líder de mercado

Líder de mercado

Líder de mercado

Nivel Medio

Asociado

Proveedor Premium

Asociado

Asociado

Proveedor Premium

Proveedor

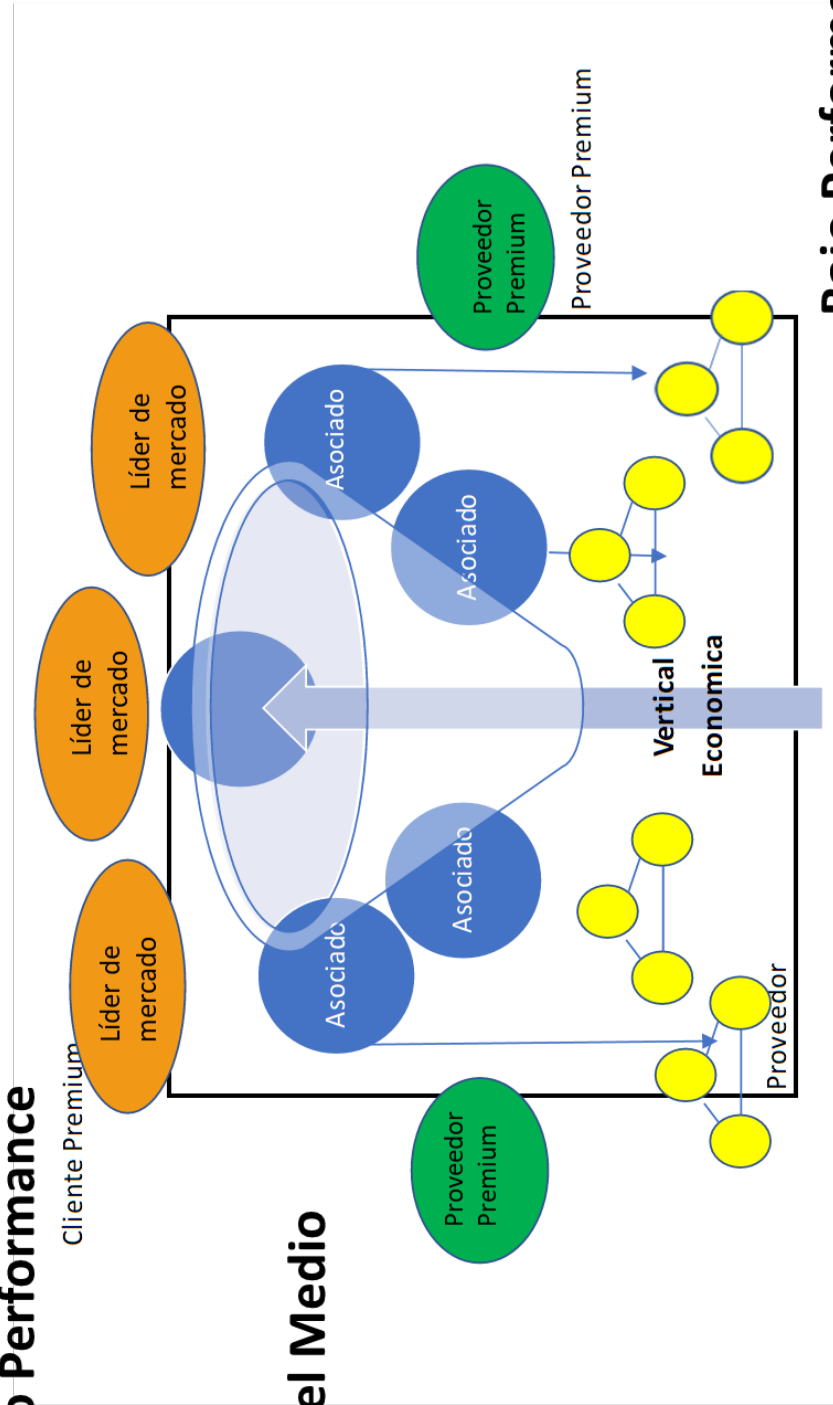
Vertical
Económica

Proveedor Premium

Bajo Performance

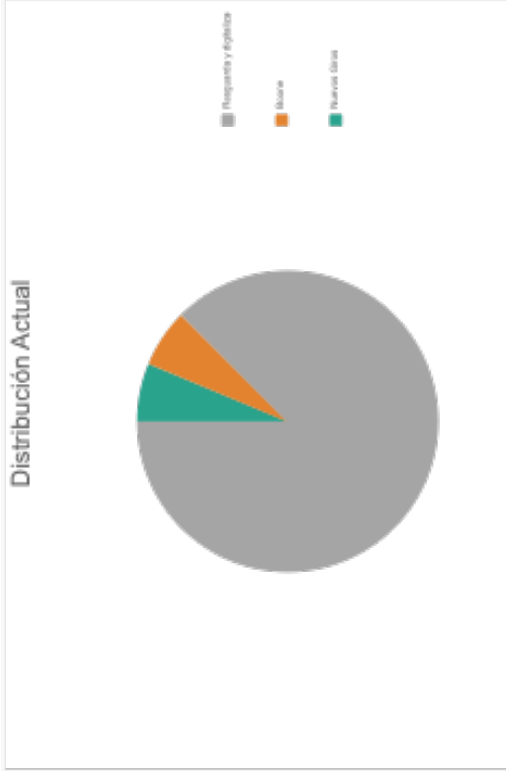
Económica

¿CÓMO FUNCIONA?

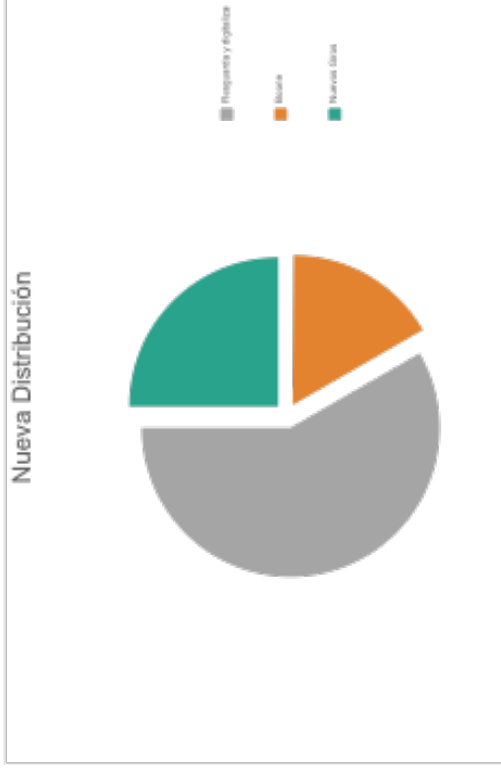


	Base Activa	Base Ampliada	Nuevos Giros	Boone	Total
Aspirantes	16	12	12	8	48

Distribución Actual



Nueva Distribución



OBJETIVOS

CRECIMIENTO ORGÁNICO ESTRATEGIA DE CAMPEONES

Creimiento enfocado, en un grupo compacto de promotores de la marca, con conocimiento, experiencia y claridad de los objetivos.

Influencers, en su mercado.

Compradores (Enamorados) de la marca.

Compromiso y disposición.

Formar parte de la vertical

ESTRATEGIA DE CAMPEONES

País

Pais	Campeones	Base Ampliada	Nuevos Giros	Boone	Total
Mexico	4	1	1	0.7	10.8
España	1	1	1	0.7	2.7
Ecuador	1	1	1	0.7	2.7
Brazil	1	1	1	0.7	2.7
Argentina	1	1	1	0.7	2.7
Chile	1	1	1	0.7	2.7
Bolivia	1	1	1	0.7	2.7
USA	1	1	1	0.7	2.7
Peru	1	1	1	0.7	2.7
Totales	12	9	9	6.3	32.4

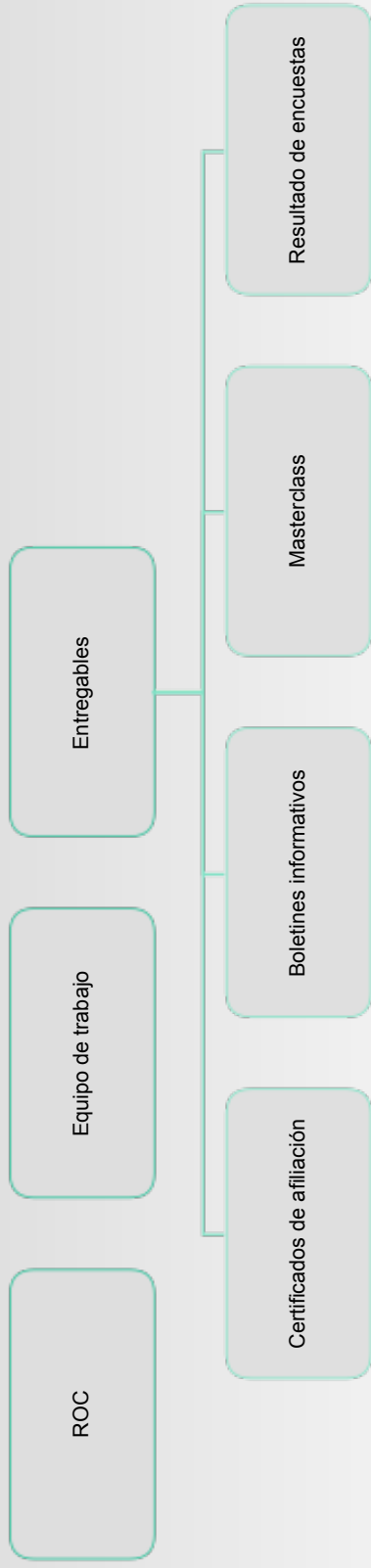
Perú

**EN ÉSTA INDUSTRIA,
CUÁL ES TU BARCO?**



• FIEGI
FORO INTERNACIONAL
DE EMPRESAS DE GESTIÓN
DE INFORMACIÓN

PROMESA



INNOVACIÓN Y TECNOLOGÍA

- CARLOS MARIÑO
- FREDY ZELASCO
- FANOR
FERNÁNDEZ
- GUSTAVO ESPINA



NEGOCIO EN CONJUNTO Y NUEVAS AFILIACIONES



Claudenir Santos



Viviana Chang



José Luis
Reguera



Jesús Pérez



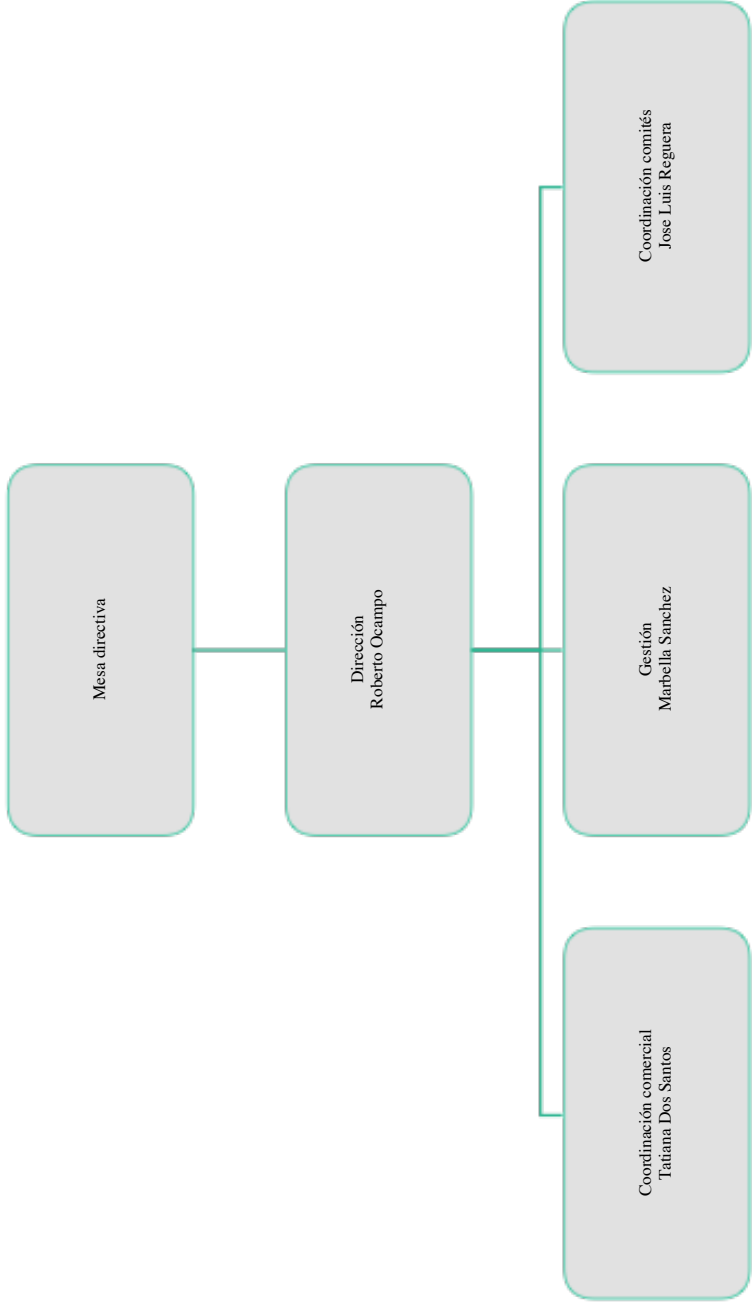
CAPACITACIÓ Y ACTUALIZACIÓ LABORAL

➤ Karina Donis

➤ Daniel Mora

➤ Lula Salzar





•Productos	•Capacitación
•Consultoria	•Comunicación y promoción
•Eventos	

•Inversiones	•Comunicación
•Actualizaciones	•Posturas
•Beneficios	•Cabildeos
•Presencia	

•Innovación y tecnología
•Negocios en conjunto
•Capacitación y actualización laboral