

57

MAYO / 2026
PEREIRA

elicda

"Despierta conciencia hacia una venta más humana"



Publicación mensual e institucional de círculos elicda

Circulación gratuita

ISSN 2954-5498

ALVARO SEGURO y MÓNICA MANRIQUE, acertado equilibrio entre bienestar humano y productividad de la empresa



Por esto fracasan miles
de negocios - Pag. 8



La sociedad del
Autoengaño - Pag. 18



La Relajación como
medio curativo - Pag. 25

REVISTA ELICDA No. 57
Publicación Institucional
de Círculos elicda

ISSN 2954-5498

Circulación mensual gratuita

Director:
Carlos Doney Ardila

Diseño y diagramación:
Gráficas Buda, Pereira

Pereira, Colombia - Mayo de 2026

CONTENIDO

Editorial.....	3
El crecimiento comienza con la acción	5
Por esto fracasan miles de negocios	8
¿Un empresario nace o se hace? la historia de una ferretería familiar	10
“Autenticidad y vulnerabilidad” La fuerza de ser uno mismo	14
La sociedad del autoengaño	18
La geometría de la coherencia: El éxito sostenible desde el interior	19
La personalidad del emprendedor	22
El arte de vestir un perfume	24
La relajación como medio curativo	25
El Dinero, los Valores y la Conciencia Humana	27

Editorial

Mientras nos preparamos para vibrar con cada partido del mundial, invito a los lectores a mirar más allá de la emoción del gol. Observemos las coberturas, los pases de apoyo, las señales de aliento entre compañeros y la disciplina táctica de quienes saben que su éxito depende del otro.

La lección es clara: en la oficina, como en el campo, nadie gana solo. La verdadera victoria, aquella que es sostenible y gratificante, pertenece a aquellos que entienden que la cooperación mutua es la fuerza más poderosa del trabajo en equipo. Hagamos que nuestra organización juegue, a partir de hoy, con esa misma sincronía y pasión por el objetivo compartido.

El inminente inicio de la Copa Mundial de la FIFA no es solo una fiesta para los aficionados al deporte; es, en esencia, el laboratorio social más grande del mundo para observar un fenómeno fascinante: la cooperación humana en su máxima expresión. Ver a once individuos moviéndose como una sola entidad hacia un objetivo común nos recuerda que, ya sea en un campo de césped o en una sala de juntas, el éxito no es el resultado de talentos aislados, sino de la sinergia colectiva. Recuerdo que cuando empecé a diseñar el método ELICDA me apoyé en esta analogía que hago con el fútbol, porque, así como lo

considero un laboratorio social, así mismo caractericé a ELICDA como un microcosmos donde experimentamos diariamente que podemos humanizar la venta, aún en medio de esta sociedad de consumo asfixiante y demoledora.

En el fútbol, la tentación de enfocarse únicamente en la estrella del equipo es constante. Sin embargo, cualquier estrategia sabe que un jugador, por brillante que sea, es impotente sin el mediocampista que filtra el pase, el defensa que asegura la retaguardia o el portero que organiza la línea defensiva. Esta dinámica es un espejo directo de nuestros equipos de trabajo.

A menudo, las organizaciones cometen el error de premiar exclusivamente el desempeño individual, ignorando que el “gol” es el cierre de un proyecto o el cumplimiento de una meta— es el desenlace de una cadena de cooperación. Si el equipo no confía en la ejecución de sus integrantes, el sistema colapsa; el delantero se ve obligado a bajar a defender, desgastándose y perdiendo su eficacia, tal como ocurre en una empresa cuando los líderes deben micromanajear, en lugar de confiar en la especialización de sus colaboradores.



Carlos Doneq Ardila



el arriero

Supermercados

BELMONTE

MZ 4, CASA 11. ESQUINA
SUPERMERCADO EL ARRIERO.

MERCASA

GALPON 2, LOCAL 5.
SUPERMERCADO EL ARRIERO.

ALEJANDRÍA

MZ CH, ALEJANDRIA. CRA. 36,
PEREIRA, RISARALDA.

ALTAGRACIA

VIA PRINCIPAL ALTAGRACIA,
CASA 97.

ULLOA

CARRERA 3 No. 42, CALLE
PRINCIPAL, ULLOA, VALLE DEL
CAUCA.

ARABIA

CRA. 4 #2-51. COOPERATIVA DE
CAFICULTORES.

PALO DE AGUA

MALL LOS GUADUALES. CALLE
82 #38-30.



Calle 25 No 6-34 Sector Parque Lago - Pereira
3451452 - 3440944 - 3352150 - 3357747 - 3128871152

EL CRECIMIENTO COMIENZA CON LA ACCIÓN

Si queremos crecer y alcanzar nuevas metas, debemos asumir una actitud activa y salir a buscar las oportunidades. El progreso no llega por casualidad ni esperando a que las cosas aparezcan solas. Lo que hemos recibido hasta hoy ha sido parte del camino, pero lo que viene depende de nuestra iniciativa, esfuerzo y determinación. Difícilmente alguien llegará a ofrecernos exactamente lo que necesitamos; por eso es fundamental entender que las oportunidades se construyen, se buscan y se ganan. Cuando tenemos claridad en eso, damos el primer paso hacia un verdadero crecimiento.

Para crecer y avanzar en la vida, muchas veces necesitamos adquirir nuevas herramientas, conocimientos y oportunidades que nos ayuden a llegar más lejos. Es natural que no todo esté disponible de inmediato, porque justamente el camino del crecimiento también se construye paso a paso. Y allí está una de las mayores satisfacciones: alcanzar algo con esfuerzo, dedicación y perseverancia nos llena de alegría, fortalece nuestra confianza y nos impulsa a seguir adelante. Lo que conquistamos con trabajo tiene un valor especial; lo apreciamos más, lo cuidamos y lo defendemos, porque representa una parte de nuestra historia, de nuestro compromiso

y de todo lo que fuimos capaces de lograr.

Nuestro crecimiento depende de la capacidad que tengamos para salir a buscar oportunidades. No podemos esperar a que lleguen solas. Debemos observar, investigar, preguntar, aprender y explorar constantemente, porque muchas veces aquello que necesitamos puede estar en el lugar menos pensado. Los recursos están en todas partes: en las personas, en los libros, en internet, en las experiencias, en los grupos de aprendizaje y en cada espacio que nos permita crecer. La clave es mantener la iniciativa, la curiosidad y la determinación para encontrar lo que nos impulse a avanzar.

La vida suele abrir caminos a quienes deciden avanzar. Cuando una persona actúa con determinación, persevera y da pasos firmes hacia sus metas, comienzan a aparecer oportunidades, personas y recursos que impulsan su crecimiento. Muchas veces la ayuda llega de formas inesperadas, pero aparece porque hubo iniciativa y esfuerzo. Es una realidad que se repite cons-



Por: Rodolfo García G.
Coordinador de la
escuela de vida
consciente

tantemente: quien lucha, aprende, insiste y sigue adelante, termina encontrando apoyo y nuevas posibilidades. La ayuda siempre está más cerca de quienes trabajan con compromiso y no renuncian a crecer.

Las oportunidades rara vez llegan solas. No podemos quedarnos esperando a que la vida toque nuestra puerta con todo resuelto. El verdadero crecimiento comienza cuando decidimos actuar, movernos y salir a buscar aquello que queremos alcanzar. Hay que entrar a la cancha, asumir el desafío y empezar a caminar, porque es en el recorrido donde aparecen las personas, las

herramientas y las oportunidades que necesitamos para avanzar.

Mantengamos siempre esta actitud en nuestro camino de crecimiento. Cuando sentimos que estamos estancados, no nos quedemos inmóviles: actuemos, movámonos, preguntemos, aprendamos y salgamos a buscar nuevas oportunidades. Cada paso abre nuevas posibilidades, y muchas veces aquello que necesitamos aparece justamente cuando decidimos avanzar. La vida responde a la acción, a la determinación y a la perseverancia. Por eso, nunca dejemos de caminar hacia adelante.

MEGA FREE ZONE LIMITADA



**Importamos directamente de la China y Tailandia.
Los mejores precios del mercado. Solo ventas por mayor.**

VIVIANA GÓMEZ ZULUAGA - CEL 300 707 7630



Instituto Técnico
**American
Business School**
Escuela Americana de Negocios

TU FUTURO
EMPIEZA HOY



INGLÉS REAL

Cursos Adaptados a tu Ritmo y Nivel

Todos los caminos llevan al mismo destino



Inglés en un 2x3

3 veces x semana –
Un año



14 Semanas
Nivel B1

Inglés Intensivo

Lunes a viernes –
Un año



16 Semanas
Nivel B1

Inglés Semi Intensivo

Sábados –
Un año y medio



17 Semanas
Nivel B1



**Inglés
Nivel B2**

INSCRÍBETE YA!



Carrera 9 N° 19-67



PBX: 334 2779



Cel: 317 4369749

POR ESTO FRACASAN MILES DE NEGOCIOS

Conocí hace un par de semanas, una empresaria que tiene 5 negocios diferentes y, según parece, andan mal.

Es muy posible que los 5 fracasen y que ella termine perdiendo tiempo, dinero y salud, si es que ya no está enferma...

Supe de uno de esos negocios y, al preguntar de qué se trataba, considero haber encontrado las razones para que se encuentre mal, derivadas del relato.

1. Desconoce la necesidad o dolor que tiene su cliente. Significa que la empresa vende un producto a un reducido número de personas, sin saber con precisión cuál es el problema o dificultad que su cliente busca resolver.

En lugar de preocuparse por saberlo, la propietaria del negocio asume que sus clientes necesitan su producto y confía en ello. Espera que sus clientes simplemente lleguen a comprar, porque al final, algunas personas lo usan.

De esta forma, ignora cuál es el Resultado Soñado por su cliente; desconoce la transformación que éste espera y, por tanto, se priva de los argumentos que tendría para realizar una oferta potente que lleve al prospecto a comprar.

2. No conoce a su cliente. Tampoco

conoce a su cliente, lo cual es fundamental para poder acercarse a él, conocer qué es lo que no lo deja dormir, cómo piensa, cómo habla, cuáles son sus intereses, etc. Me pregunto, ¿cómo será el mensaje que le hará llegar a su cliente, para hacerle saber que

tienen el producto con el cual le ayudará a superar la necesidad?

Esto es, ¿con qué palabras le hará saber que tienen una solución? ¿Cómo tratará de ayudarlo a superar el problema, si no saben exactamente en qué consiste?



Por: Hernán Carvajal



3. Ignora por completo el Valor del producto que ofrece. Sabemos que el Valor de un producto o servicio está representado por la capacidad del mismo para resolver la necesidad del cliente, además del buen trato, el respeto, la amabilidad, el servicio postventa, una real asesoría, etc.

De esta forma, desconoce cómo usa el cliente el producto y cuáles son los beneficios del mismo que realmente aprecia y valora.

Si lo supiera, podría sumar esa información para preparar una oferta, de manera que el cliente perciba un Valor del producto superior al que tiene, lo cual le llevaría a tomar la decisión de compra más rápidamente. Como consecuencia de no saber esto con precisión, no es posible

diseñar una estrategia de marketing que incremente las ventas y que retenga un porcentaje de clientes, durante un periodo siquiera de mediano plazo.

De lo anterior se derivan bajas ventas que impactan el flujo de efectivo, hacen que los pasivos crezcan y no haya Utilidad, ni Rentabilidad y mucho menos Generación de Riqueza. Solamente hay un problema para buscar resolver esta situación.

La empresaria, a pesar de que reconoce la problemática, no está dispuesta a asumir costo alguno por el trabajo implicado en el proceso. Ella considera que, con el paso del tiempo, las condiciones mejorarán...

¡Buena suerte para ella!
¿Le ocurre a usted lo mismo?

RECIBIRÁS LA MEJOR NUTRICIÓN

0% AZÚCAR LACTOSA GLUTEN PRESERVANTES COLORES ARTIFICIALES

321 815 3215 - 315 410 8105

ASESOR: JKR

ESCRIBEME A ESTE WHATSAPP PARA AGENDAR TU VALORACIÓN

Nutrición **SALUDABLE**

TRANSFORMA TU SALUD en **SOLO 7 DIAS**

100 % Garantizado

¿SABES PARA QUE COMES?

La mayoría no saben, por eso mantienen inflamados, cansados, con dolor de cabeza y no duermen bien.

¿DONDE ESTA EL ENEMIGO Nº1 DE NUESTRA SALUD?

Es la cocina, la mala comida que compramos por ignorancia.

¿QUIERES SABER SI TU CUERPO ESTA DESINTOXICADO?

Orina amarilla, olorosa y espumosa. excesiva fetidez al evacuar constante mal olor corporal problemas digestivos frecuentes ansiedad excesiva por comer dulce.

SABEMOS QUE QUIERES TENER MAS ENERGÍA, SALUD BIENESTAR

Por esta razón, te acabas de ganar una **VALORACIÓN GRATIS** para verificar cómo está tu salud actualmente.

JKR

COMPROMETIDOS

CON TU **Bienestar**

¿Un empresario nace o se hace?

la historia de una ferretería familiar

Una serie de eventos hicieron que hoy la ferretería Ferreconstrucciones fuera liderada por la Familia Seguro Manrique, y es que Seguro es un apellido asociado a empresarios, no porque tengan una genética que los haga diferentes; es porque, la berraquera, la perseverancia, la reinención y la creatividad, se han transmitido generación tras generación y lo más probable es que se sigan transmitiendo.

Todo empezó en Urrao Antioquia con la señora Celina Varela de Seguro, una mujer que no podía estar quieta, que cuando no estaba vendiendo su arte culinario ancestral, estaba poniendo sus manos en la costura o en la peluquería. El dinero y la subsistencia lo conseguía con el empuje y el esfuerzo del día a día. Esta mujer ejemplar puso una semilla en sus 9 hijos, desde el más grande hasta el más pequeño. El pequeño, Álvaro Seguro, salía a vender en la plaza las delicias que preparaba su madre, desde quesos hasta pandequesos. Vender y saber ofrecer en la plaza fue la escuelita para Álvaro, la cual forjará desde ese momento, su capacidad como negociante y empresario.

Pero los hijos más grandes también le abrieron paso a los más peque-

ños, El mayor, Aníbal Seguro, fue el primero en abrir caminos. Con su experiencia, con sus victorias y derrotas, adelantó el trayecto para muchos en la familia que luego decidieron seguirlo.

Él calcó a su madre,

se atrevió a innovar con un negocio de bananos congelados, poniéndole valor agregado a algo tan simple como un banano.

Alvaro, huyendo de la guerra y detrás de los sueños de su hermano, llegó a Pereira. Jornaleaba en la empresa de su hermano, pero siempre con la mira de crear su propio emprendimiento. Pensaba en algo nuevo que vender, en algo innovador o convertirse en un nuevo hito para la familia. Pasaron años antes de poder montar su negocio. Sin salir del gremio familiar, decidió abrir un supermercado. Alvaro con todos los conocimientos acumulados del ejemplo de su Madre y de su hermano, dos espejos que lo formaron para la vida y para los negocios, hizo crecer su empresa de forma exponencial, pero, uno nunca sabe por donde llega la caída.



Por Valentina Seguro

Como en la vida, los negocios son una montaña rusa, que nos suben como palma pero nos pueden bajar como coco. Hay golpes que rompen el coco, pero hay cocos que tienen un caparazón tan fuerte, con tanto capacho por todas las experiencias vividas, que se caen y no se rompen, pueden seguir rodando en la vida. El primer emprendimiento de Álvaro lo hizo subir como palmera y lo bajo como coco, alcanzó a romperse y le tocó buscar la forma de reiniciar y componer su caparazón. Esta experiencia, como todos los fracasos, no fue en vano. Similar a los pandequesos de la abuela que formaron a Alvaro, el supermercado forjó a dos niñas, sus hijas, que se convertirían en replicadoras de las enseñanzas. Palabras como “bien pueda”, “en que le puedo servir”, “cómo le puedo colaborar” o “lo que no tengo se lo consigo”, entre otras frases de servicio al cliente, fueron grabándose en el disco duro de Luisa Seguro y Valentina Seguro. Yo Valentina soy consciente que desde que mi papá vio los tres containers que conformaban la Ferretería Ferreconstrucciones, fue amor a primera vista. Luego, con el deseo, con la fijación, con el anhelo y con tanto persistir, logró obtener frutos. Álvaro consiguió un emprendimiento, del cual nunca pensó llegar



a apasionarse tanto. Una ferretería, un gremio nuevo, un mundo totalmente distinto a lo acostumbrado, un universo por descubrir. Allí siempre estuvo su esposa Monica Manrique y luego llegó su hija Valentina a compartir ese sueño. Todos empezaron a empaparse de tuercas y tornillos, a untarse de estuco y cemento, a llenarse de pintura y nuevos sueños. Proyecciones, ampliaciones, sueños en grande, diversificación y ganas de más. Monica sería el apoyo número uno de Álvaro en la construcción de este nuevo proyecto. Como siempre, cuando dos familias se unen siempre puede quedar lo mejor de ambas o lo peor, en este caso quedó lo mejor. Los seguros con una fijación en la empresa y los manriques con el equilibrio entre el bienestar humano y la empresa, un cambio de paradigma donde la persona pasó a ser un papel importante en el crecimiento de la ferretería. Y es que Manrique es sinónimo de explorar nuevos caminos, de cambiar y cuestionar lo establecido para crear nuevos horizontes. Aunque dicen que detrás de cada hombre hay una gran mujer, en este caso, Monica no está atrás, ella siempre está al lado para ver la otra cara de la moneda, eso que muchos no ven pero que ella viene a mostrar.

No han faltado momentos de flaqueza, donde el riesgo de invertir te puede quebrar las bases, la incertidumbre de diversificar te puede hacer perder el foco. Pero gracias a ese capacho fuerte que se va creando, ya sabemos que a veces hay que sacrificar, que a veces hay que perder para poder ganar.

Luego aparecen personas nuevas y se crea familia más allá de la consanguínea, la empresa hace crecer a las personas involucradas y entonces se vuelve más im-

portante el bienestar

humano que los momentos gloriosos

de abundancia, los segundos no son

constantes, pero las personas con

las que se forjan lazos, perduran

más. Porque cuando nos hemos caído

y levantado con otros,

nos une el entendimiento,

la empatía y por lo tanto el

amor. Y así como hay personas que se pueden volver tu familia, también hay familia que se puede convertir en tu detractor número uno.

En Ferreconstrucciones la familia de sangre se forja todo los días al igual que con los colaboradores.

Por otro lado, como hija de Alvaro me he dado cuenta de las experiencias que él me enseña cada día,

decisiones que a veces no comprendo porque son años luz

de conocimiento que él tiene y lo hace prever el futuro de las cosas. Sigo aprendiendo y ya no solo de él, aprendo de los compañeros de trabajo, de los clientes que saben más que uno y de los proveedores que saben más que todos. Luego, no termino de entender que tiene la ferretería que hasta el más desentendido se logra apasionar. Tal vez es la adrenalina de todos los días de entregar todo a tiempo, el ayudar a construir hogares, apoyar a los maestros de obra

en sus trabajos, enseñar

a las amas de casa y

dueñas, a solucionar

problemas que ellas no com-

prenden muchas veces,

entender al cliente

incluso cuando está cansado

de gastar porque el

presupuesto ya se le

salió de control, enten-

der al maestro cuando por

un mal cálculo le tocó asumir

gastos no presupuestados, entre otros.

Por esto, nos hemos convertido todos en la ferretería en solucionadores de problemas, desde cómo pegar

un televisor hasta como quitarle la

humedad a una pared, desde cómo

arreglar el jardín que esta quemado

por el sol, hasta como hago una

revisa para los recuerdos familiares.

Abarcamos casi todos los aspectos

en un hogar y eso nos mueve todos

los días a querer saber más para no



tener que decir “no se”, “no tengo la solución”o “no puedo ayudarte”; palabras que evitamos decir al máximo en Ferreconstrucciones.

De este relato que les estoy narrando podemos deducir que la genética de los emprendedores no va en la sangre, va en la transmisión de conocimientos, la que hizo mi abuela con sus hijos, los hermanos mayores con los menores, de mi padre conmigo y mi hermana. Y aunque la enseñanza y el ejemplo está ahí, hay quienes lo toman y se apropian de ellos, y hay quienes deciden tomar otros caminos, no malos, pero sí diferentes. Tal vez en algún momento despegue y construya mi propio emprendimiento, tal vez continué con el legado de mi padre, lo que si se, es que las enseñanzas más importantes que me fueron transmitidas son:

- Pasión por servir a las personas.
- Disposición en todo momento por ayudar a solucionar, ser la solución y no el problema
- Que la vida es una montaña rusa y que no siempre se gana y tampoco siempre se pierde.
- Que la familia la podemos encontrar en donde sea, cuando logramos aprender y escuchar al otro.

Ahora quiero concluir con la certeza de que en Ferreconstrucciones siempre estamos creciendo, aprendiendo e innovando para ser mejores solucionadores de problemas, para servir a la sociedad y construir una familia fortalecida que pueda seguir transmitiendo el conocimiento que se nos fue dado en algún momento por la Señora Celina, a quien honro y se que ella también tiene alguien a quien honrar.



FERRE
CONSTRUCCIONES
Todo en materiales e insumos para su obra

Alquiler de equipos

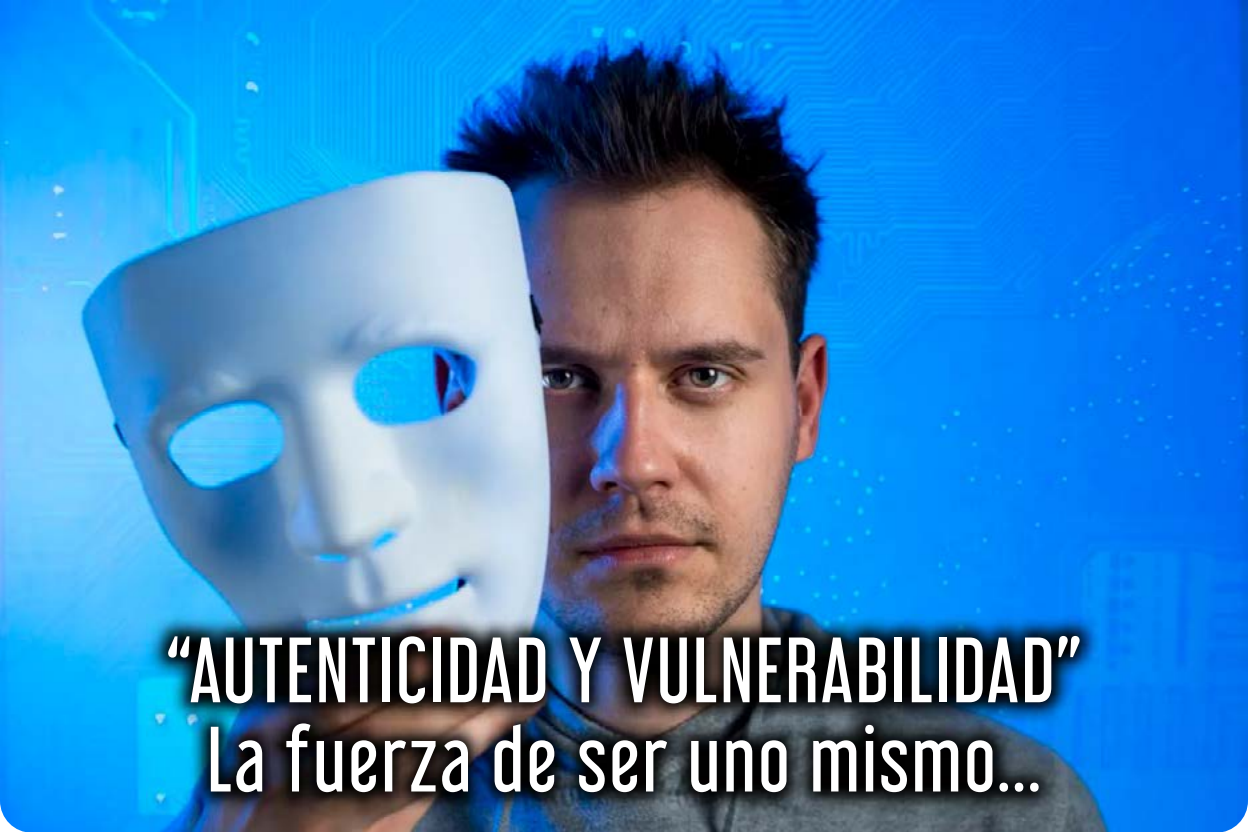
**Variante Condina a 200m
de la Glorieta de la Vía Armenia**

SERVICIO A DOMICILIO

322 950 1935

 **322 508 8603**





“AUTENTICIDAD Y VULNERABILIDAD”

La fuerza de ser uno mismo...

Vivimos en una época donde parecer muchas veces pesa más que ser. Las redes sociales muestran vidas perfectas, sonrisas permanentes y éxitos constantes. Sin embargo, detrás de muchas de esas imágenes existen personas que también sienten miedo, dudas, cansancio y necesidad de ser aceptadas.

En medio de esta realidad surge una pregunta poderosa: **¿cuánto de lo que mostramos al mundo es realmente quiénes somos?** Ser auténtico es uno de los mayores actos de valentía. Y paradójicamente, esa autenticidad muchas veces comienza cuando nos permitimos ser vulnerables. La autenticidad: el valor de mostrarnos tal como somos, Ser

auténtico no significa ser perfecto. Significa vivir en coherencia con nuestra esencia, valores y verdad interior.

Una persona auténtica:

- Se expresa con honestidad.
- Reconoce sus fortalezas y limitaciones.
- No necesita usar máscaras para encajar.
- Actúa desde lo que es, no desde lo que otros esperan.

La autenticidad nos libera del peso de sostener personajes y nos permite vivir con mayor paz y cohe-



Por: Claudia
Loaiza González

rencia. Cuando dejamos de buscar aprobación constante, comenzamos a encontrarnos con nosotros mismos. La vulnerabilidad no es debilidad. Durante mucho tiempo se nos enseñó que mostrar emociones era señal de fragilidad. Que llorar, pedir ayuda o reconocer miedos nos hacía menos fuertes. Pero la vulnerabilidad no es debilidad. Es humanidad.

Ser vulnerable es atrevernos a decir:

- “No lo sé.”
- “Necesito ayuda.”
- “Esto me duele.”
- “Tengo miedo.”

La vulnerabilidad crea conexión. Nos acerca a los demás porque nos recuerda algo esencial: todos esta-

mos aprendiendo, creciendo y atravesando nuestras propias batallas. Las personas que se permiten sentir profundamente suelen desarrollar mayor empatía, compasión y autenticidad.

El costo de usar máscaras. Muchas veces nos adaptamos tanto para agradar que terminamos alejándonos de nosotros mismos.

Usamos máscaras para:

- Ser aceptados.
- Evitar críticas.
- Protegernos del rechazo.
- Cumplir expectativas externas.

Pero vivir sosteniendo una imagen puede generar agotamiento emocional. La autenticidad, en cambio, trae libertad. Nos permite construir relaciones más reales, elegir des-



Calidad - Servicio - Tecnología
Innovación y Desarrollo



- Resistencias Industriales
- Plantas Electrónicas
- Cercas Eléctricas para Ganado
- Transformadores
- Estabilizadores
- Cargadores de Batería
- Calentadores solares eléctricos y a gas
- Extractores de Aire
- Motores Eléctricos
- Turcos Eléctricos
- Turcos a gas
- Saunas
- Inversores
- U.P.S (S)



Cra. 10 No. 20 - 65 Tel: 334 2406 - 348 9245
320 745 9510 - 315 595 6971 - 321 728 9425 - 300 252 0989
email: makronelectronic@hotmail.com - ventas@makron.co
www.makron.co - Pereira - Risaralda



de la conciencia y vivir con mayor plenitud. No todos conectarán con nuestra esencia... y está bien. La meta no es agradar a todos; es ser fieles a nosotros mismos.

La fuerza de ser uno mismo. Ser auténtico requiere coraje. Coraje para mostrarse. Para poner límites. Para decir “esto soy”. Para dejar de compararse. La verdadera fortaleza no está en esconder nuestras grietas, sino en reconocerlas y seguir adelante. Porque cuando una persona abraza su verdad, deja de luchar por encajar y comienza a florecer.

EJERCICIO PRÁCTICO

“Quitando las máscaras”

Busca un espacio tranquilo y responde estas preguntas:

PARTE 1 – RECONOCER

Escribe:

¿En qué situaciones siento que debo aparentar?

¿Qué partes de mí escondo por miedo al juicio?

¿Qué versión de mí muestro al mundo?

PARTE 2 – RECONECTAR

Completa las frases:

Soy auténtico/a cuando...

Me siento libre cuando...

Mi esencia quiere expresar...

PARTE 3 – ACCIÓN CONSCIENTE

Esta semana realiza una acción alineada con tu autenticidad:

Puede ser:

- expresar una opinión sincera

- poner un límite saludable
- mostrar una emoción
- pedir ayuda
- decir “no” sin culpa

Reflexión Final

La autenticidad no consiste en ser la mejor versión para los demás, sino en ser la versión más verdadera de nosotros mismos.

Permítete ser humano. Equivocarte. Sentir. Aprender. Cambiar.

No naciste para encajar en moldes ajenos; naciste para descubrir tu propia voz.

Y quizá la mayor valentía de todas sea esta: atreverte a ser tú incluso cuando el mundo espera otra cosa. 5 señales de que estás viviendo desde tu autenticidad

Dices lo que piensas con respeto.

No necesitas aprobación constante. Te permites sentir y expresar emociones.

Tomas decisiones alineadas contigo.

Te aceptas en proceso, no en perfección.

Haz parte de mi comunidad, necesitas del subconsciente para dirigir continuamente tu vida en la dirección correcta mientras superas los desafíos que te están frenando.



“COOMPER”



Calle 21 No. 5-48 - Tels. PBX: 325 46 76 - Cartera: 335 82 28
Pereira - Risaralda



**SOMOS LA FUERZA DEL
MOVIMIENTO SOLIDARIO**

La sociedad del Autoengaño

Cuando a nuestro señor Jesucristo le preguntaron sus discípulos, sobre Cuáles serían las señales de su regreso, Él comenzó diciendo: “Mirad que nadie os engañe” y resulta revelador identificar que hoy, más que nunca antes, en la historia de la humanidad, se ha puesto de moda, el peor de los engaños, el autoengaño, Hoy cada cual se adhiere a la filosofía, a la ideología o al pensamiento de moda con el cual se pueda sentir menos incómodo. Aunque en el fondo, la voz de su conciencia cada vez más acallada, le susurra Inevitable que puede estar equivocada, así, con la suma de miles de autoengaños patrocinados por las redes sociales, por los influencers, los menos indicados para dar consejos, y los medios de comunicación, hemos cambiado los valores, redefinido los conceptos y destruidos los fundamentos de nuestra sociedad y parece que a nadie le importa o que la minoría que lo entiende, es acallada, por otros que hablan con megáfono, es decir gritan, si no están de acuerdo, de este modo, hemos llegado al cumplimiento terrible, nefasto de la profecía “...y llamarán a lo malo bueno y a lo bueno malo...” claro está, que está debacle es sistémica y es un síndrome con muchas aristas que analizar y tratar

por separado: la destrucción paulatina que ha venido cabalgando silenciosamente por décadas de los paradigmas fundamentales, como la familia, la masculinidad, los hijos, el res-

peto por el adulto mayor, la fe y los innegociables más elementales que deberían ser inamovibles como la vida, el respeto por la vida y ser provida, se han canjeado por la comodidad de permitir que cada cual tenga su verdad y entonces nada es verdad, -que pena incomodar, vive y deja vivir-, pero este síndrome ya ha ocurrido antes en otros momentos de la historia y ha llevado los imperios en su momento aparentemente más brillante a su autodestrucción, porque se vuelve insufrible, sofocante, mirarse a los ojos mirarse a sí mismo, mirar al otro y descubrir que sin principios, sin fundamentos sin innegociables, no hay en quien confiar y sin confianza no se puede vivir. Gracias al Maestro que también nos enseñó: “Conoceréis la verdad y la verdad os hará libres”.



Por Jorge Mario López J.
Educador y CEO ABS
@JMLopezJ





La Geometría de la Coherencia: El Éxito Sostenible desde el Interior

En el entorno empresarial, el éxito suele medirse a través de indicadores tangibles: cifras, proyecciones y cumplimiento de objetivos. Sin embargo, quienes lideran organizaciones o gestionan equipos saben bien que detrás de cada métrica hay personas, y detrás de cada decisión, un estado mental y emocional. Mantener la solidez en medio de la alta exigencia diaria requiere algo más que buenas estrategias de gestión; exige una profunda coherencia interna.

El liderazgo auténtico no es una estructura plana; posee volumen, peso y requiere equilibrio en todas sus direcciones. Al igual que en “La teoría del cubo” de Carlos Donney, que nos recuerda la necesidad de integrar con firmeza y armonía las distintas dimensiones de la vida para construir relaciones y proyectos duraderos, la estabilidad de un

líder depende de la perfecta alineación de sus bases. Si una sola de las caras de nuestra estructura se debilita o se descuida, todo el eje estratégico termina por inclinarse.

El bienestar no es un concepto abstracto, una moda o un lujo reservado para los momentos de descanso. Es, en realidad, la base misma de la claridad mental y de la capacidad para conectar de forma genuina con el propósito de los equipos de trabajo.

La Cara de la Acción: Vitalidad sin Rigidez

El cuerpo físico es el soporte de toda nuestra actividad diaria. A menudo, la respuesta habitual ante el estrés o la sobrecarga empresarial es la rigidez. Sin embargo, el verdadero



Por: Chaitali Chaitanya

rendimiento y la capacidad de resistencia no nacen del esfuerzo rudo o forzado, sino de la flexibilidad y el equilibrio.

Una estructura corporal que acumula tensión bloquea la claridad de reacción y fatiga el pensamiento. Mantener la vitalidad física a través del movimiento consciente y la respiración no busca el agotamiento, sino la serenidad y la salud necesarias para afrontar los retos con una presencia firme, desahogada y dispuesta a la acción. Un cuerpo flexible favorece una mente abierta al cambio.

La Cara de la Calma: Dirección desde el Centro

Una mente saturada difícilmente puede ser empática o tomar decisiones con perspectiva. La salud emocional en el ámbito profesional se traduce en la capacidad de mantener el centro cuando el entorno se vuelve cambiante o turbulento.

Cuando la agitación mental disminuye, el panorama se aclara por

completo. Esa quietud interior es la que permite que el contacto humano sea de alta calidad, facilitando una comunicación más cercana, amable y auténtica con colaboradores y clientes. Quien lidera desde la calma no reacciona ciegamente ante las circunstancias; responde ante ellas con discernimiento y templanza.

El Eje del Éxito: Coherencia en la Práctica

La verdadera integración ocurre cuando alineamos lo que somos con lo que hacemos, unificando todas las caras de nuestro cubo interno. El bienestar físico y la estabilidad emocional



forman el eje central que sostiene toda actividad. Un liderazgo humano y consciente es aquel que se cultiva primero en la intimidad de la propia práctica diaria para luego proyectarse en el servicio, la cooperación mutua y la lealtad comercial. Para que estas reflexiones no queden en el terreno de las buenas intenciones o de la teoría abstracta, es

fundamental disponer de herramientas concretas, capaces de reajustar nuestra estructura en cualquier momento de la jornada laboral.

Herramienta Práctica: El Reajuste de la Estructura Interna

Esta es una pauta sencilla de tres pasos diseñada para realizarse de manera individual en el despacho, especialmente antes de una reunión importante, una negociación o tras un momento de alta exigencia. Solo requiere un minuto de atención plena para volver al centro.

1. Asentar la Base (Dimensión Física): Siéntese con la espalda recta, despegada del respaldo de la silla, y apoye ambos pies firmemente en el suelo. Deje caer los hombros y relaje las manos sobre los muslos. Sienta la solidez de la postura: un cuerpo asentado y libre de tensiones innecesarias es el soporte indispensable para una mente despejada.

2. Equilibrar el Espacio (Dimensión Emocional): Realice tres

respiraciones profundas, lentas y completamente silenciosas, prolongando la exhalación el doble de tiempo que la inhalación. Al soltar el aire, suavice deliberadamente la tensión acumulada en el pecho, el cuello y el rostro. Esta pausa regula el sistema nervioso y disuelve la reactividad inmediata.

3. Alinear el Enfoque (Dimensión Mental): Antes de retomar la actividad o recibir a su próximo colaborador, defina en una sola palabra la actitud con la que desea actuar (por ejemplo: claridad, escucha o serenidad). Sostenga esa palabra en su mente durante unos segundos, convirtiéndola en su eje director para el resto de la jornada.

Al integrar este pequeño hábito en la rutina, la gestión diaria deja de ser un factor de desgaste y se convierte en el reflejo de una estructura interna armónica, sólida y duradera.

Computadores de escritorio,
Computadores Portátiles,
Servidores, Accesorios para
computadores, artículos para
redes, artículos para circuito
cerrado de televisión, artículos
para puntos de venta.



Calle 19 No. 5-48 Local 138 CC Novacentro
Teléfonos 3351783 - 3105961487, Pereira, Risaralda



LA PERSONALIDAD DEL EMPRENDEDOR

El propósito de este planteamiento, es incentivar la construcción del capital humano, que dirija al emprendedor hacia una mejor calidad de vida, que facilite su crecimiento personal, familiar, empresarial y social.

Cultivar unas relaciones personales edificantes, basadas en la solidaridad, el apoyo mutuo, permitirá a la persona a construir familias y empresas estables y emocionalmente sanas. La cultura del emprendimiento eficiente, es la que se construye con base en principios éticos, y valores eternos.

Se trata de profundizar en la afirmación de una personalidad con madurez emocional, que logre darle un verdadero sentido moral a la vida. Entender que el crecimiento personal, va mas allá de la noción de di-

versión o logro de posesiones materiales.

La madurez emocional, la creatividad, la alegría, la facilidad de adaptación, el espíritu de lucha, son referentes de los emprendedores que enfrentan el reto del emprendimiento que debe empezar consigo mismo.

La formación del carácter es parte determinante del desarrollo personal, partiendo de la sana identidad: conocerse, aceptarse y amarse a si mismo, para construir la auto valoración. La formación de la personalidad emprendedora, es un proceso de transformación de la inmadurez infantil a la persona estructurada y



Por: Luis Javier
Valencia Monsalve

de alta exigencia ética, lo cual trae como consecuencia, una vida productiva y prospera en todos los aspectos: Física, mental, espiritual, emocional, económica y social.

El adecuado sentido de lo ético y lo productivo, transforma el destino del individuo y su entorno social. El carácter es el fundamento sobre el cual se edifica la vida de las personas emprendedoras, Es generar respeto, confianza, credibilidad, tener disciplina, responsabilidad, seguridad personal, convicciones personales, lealtad, capacidad de servicio a los demás, entre otras cualidades. Para conseguir relaciones significativas, amistades duraderas, negocios exitosos, equipos de trabajo eficientes, debemos generar confianza, ser transparentes en nuestros planteamientos, sin egoísmos ni prepotencias. Ser íntegros, correctos, honestos y justos; no hacemos promesas que no podamos cumplir. Es importante ser congruentes entre lo que decimos y lo que hacemos, demostrando un liderazgo personal, para orientar a los equipos en el cumplimiento de las expectativas y metas propuestas en el emprendimiento.

Las cualidades personales, se reflejan en las ideas expresadas con claridad cuando se es digno de respeto, esas cualidades son intrínsecas, íntimas y personales y se van perfeccionando a través de las acciones en las diversas actividades de la vida.

Cada emprendedor, se hace líder de sus equipos de trabajo, por la forma de ser y orientar su conducta, cuando muestra la solidaridad frente a la indiferencia, la justicia frente a los abusos, el amor frente al odio, cuando hay control emocional y se valora mas la paz frente a las confrontaciones, los valores, las actitudes positivas y las conductas, están relacionadas con la formación de la personalidad de los emprendedores. La disposición de actuar en concordancia con las creencias, convicciones, comportamientos correctos y conductas sanas, determinan la personalidad de los Emprendedores exitosos. La actitud positiva es la expresión del carácter forjado en la practica sistemática de hábitos de comportamiento basados en principios, como fundamento del desarrollo integral de la personalidad.



No dejes tu aroma al azar. Conoce el impacto de la memoria olfativa y encuentra la inspiración perfecta para tu estilo sin pagar de más. El ser humano recuerda exactamente el 35% de lo que huele, una cifra que demuestra el inmenso poder de la memoria olfativa frente a los demás sentidos. El famoso estudio de la Universidad Rockefeller en Nueva York mapeó la capacidad de retención de información a corto plazo del cerebro, revelando cómo procesamos el entorno a través de cada canal sensorial.

A continuación, se detalla el porcentaje exacto de recordación que determinó la investigación para cada uno de los cinco sentidos:

Oler: 35%

Probar

(Gusto): 15%

Ver: 5%

Oír: 2%

Tocar: 1%

Usar un perfume no es solamente la tradición de llevar una fragancia; es mucho más que eso. Oler rico no significa simplemente aplicar un perfume que te regalaron, te reco-

mendó un amigo o familiar, o que pediste por catálogo en una revista.

Aplicarte el perfume ideal requiere estrategia: imagina que

pides

unos

jeans

sin

saber

tu talla o sin tener

idea de cómo los vas

a combinar.

Por eso la importancia de ser asesorado

de la manera correcta.

Por eso la importancia

de ser asesorado

de la manera correcta.

Agradezco El señor

Carlos Salvador Bo-

hórquez y a la se-

ñora Sandra Liliana

Murcia por haber-

me enseñado el ma-

ravilloso arte de la

perfumería, quiero

dedicar este artículo

a ustedes. Agradezco

a Círculos Elicda,

principalmente a

Carlos Doney Ardila

Álvarez y a cada uno

de los líderes que

conforman esta maravillosa escuela de liderazgo. Sus experiencias y enseñanzas, plasmadas en consejos y frases célebres, se convierten en un manual de cabecera que llevaré impregnado mientras tenga vida. Muchas gracias.



Recopilado por:
Federmán
Bedoya Vásquez



El arte de vestir un perfume

LA RELAJACIÓN COMO MEDIO CURATIVO

Cada vez que escribo para ustedes es un nuevo reto para mí, puesto que esta maravillosa oportunidad de abrírnos conciencia los unos a los otros resulta siendo igual de enriquecedor tanto para mí como para todos. Siempre le expongo a mi padre la idea de poder digerir primero para mí, cada palabra que comparto con ustedes, puesto que mi humilde compartir está basado en mis experiencias humanas y en mi introspección en un sendero siempre de autodescubrimiento con nuestra propia esencia y camino. Siempre me vienen muchas ideas a mi mente que compartir, historias recientes o experiencias mágicas que me permiten avanzar como persona y ser humano, más sin embargo siempre hay un algo en el corazón, nuestro gran sabio que nos guía para seguir compartiendo la exploración de un rumbo que siempre nos lleva a la luz en cada uno y la cual nos guía hacia un camino de realización, paz y amor. El otro día recibí un regalo inesperado, una invitación a un Hammam. El hammam o baño árabe es

un tipo de baño de vapor que ayuda a purificar el cuerpo y el espíritu, contribuyendo a una relajación profunda. Hacía varios años que había visitado este lugar y recordaba lo confortable que me había parecido, sobre todo lo que tenía en el recuerdo, era un masaje que había recibido sobre una piedra caliente invitando a la relajación. Como había pasado un largo tiempo desde aquella experiencia, mi visita al lugar era casi nueva con el valor de la sorpresa, pero sobre todo el



Por: Natalia Ardila

¿Le interesa recibir
CONEXIONES COMERCIALES
que le sirven para el crecimiento de
SU EMPRESA?

En círculos elicda encuentra:

- Clientes potenciales
- Proveedores confiables
- Entrenamiento empresarial
- Publicidad voz a voz

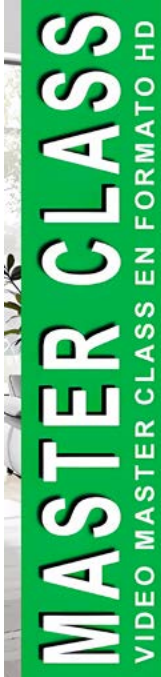


Adquiera su membresía
Escribiendo al WhatsApp
+57 310 40 33 625

impacto que produjo en mí, ver algo que visualmente me llevaba a la verdadera belleza. La belleza y la armonía que podemos experimentar a través de nuestros ojos recordándonos a nosotros mismos, la sublimidad que buscamos dentro también. El efecto curativo de las aguas que reflejan la luz de un lugar que tiene su objetivo en recordar la paz, la serenidad, el bienestar, la belleza, el cuidado que precisa nuestra mente, cuerpo y espíritu. Quién de nosotros no queda cautivado por la luz de una llamarada encendida, o de un agua cristalina, al igual que una esencia que penetra todos nuestros poros. Quién de nosotros no ha experimentado alguna vez, la magia que tiene hacer alquimia con nuestro cuidado en alma y cuerpo. Las artes curativas que nos recuerdan el beneficio de la relajación nos despiertan una nueva

manera de ver y sentir la vida. Quiénes hemos tenido la fortuna de relacionarlos con alguna de ellas más o menos a fondo, hemos logrado experimentar el beneficio tan grande que tiene en el cuerpo físico, la mente y por supuesto el espíritu.

Así pues, experimentar la relajación como cura integral en nuestro cuerpo como vehículo de la mente y el alma, se convierte hoy más que nunca en casi una sanación, un autocuidado, una desconexión y una regeneración casi garantizada. Podemos conectar con las diferentes formas que nos llevan a la quietud y a la calma, es descubrir el poder ilimitado que tiene nuestro cuerpo físico. Que esa vuelta a la calma, ese espacio que nos dedicamos a nosotros mismos, nos genere siempre una nueva conciencia que nos traiga la gran obra milagrosa que tiene el arte y cura de aprender a relajarnos.



MASTER CLASS
VIDEO MASTER CLASS EN FORMATO HD



MÉTODO ELICDA
Guía Práctica para incrementar las ventas
DE ROPA Y DE CALZADO

Orientado Por
Carlos Doney Ardila

WWW.CIRCULOSELICDA.COM



CURSO COMPLETO
VIDEO CURSO COMPLETO EN FORMATO HD



MÉTODO ELICDA
PARA LIDERAR EQUIPOS DE
VENTAS Y DE SERVICIO AL CLIENTE

Orientado Por
Carlos Doney Ardila

WWW.CIRCULOSELICDA.COM





El Dinero, los Valores y la Conciencia Humana

Por Carlos Doney Ardila

El dinero, por sí mismo, no es bueno ni malo. Es simplemente una herramienta. Su verdadero valor depende de la conciencia, de los principios y de las intenciones de quien lo utiliza. Muchas personas han construido paradigmas equivocados alrededor del dinero: algunos lo convierten en un dios, otros lo rechazan como si fuera enemigo de la espiritualidad, y otros viven esclavizados por el miedo a perderlo. Sin embargo, cuando el dinero se separa de los valores y de la ética, termina convirtiéndose en una fuerza destructiva. Pero cuando es guiado por principios morales, amor, servicio y responsabilidad, puede transformarse en un instrumento para generar bienestar, crecimiento y oportunidades para muchos.

Khalil Gibran enseñaba que el ser humano no debe vivir únicamente para acumular riquezas materiales,

porque “la riqueza no está en poseer tesoros, sino en saber utilizarlos con sabiduría”. Sus reflexiones nos invitan a comprender que el verdadero éxito no consiste en cuánto tenemos, sino en quiénes nos estamos convirtiendo mientras obtenemos aquello que deseamos.

Vivimos en una sociedad donde frecuentemente se mide el valor de las personas por lo que poseen, por el tamaño de sus negocios o por el dinero que tienen en sus cuentas. Ese paradigma ha llevado a muchos a sacrificar la honestidad, la familia, la salud y la paz interior por alcanzar reconocimiento económico. Pero ninguna riqueza puede reemplazar una conciencia tranquila, y quizá de ahí se desprenden frases tan trilladas de la sabiduría popular, como. “El dinero puede comprar una casa, pero no un hogar”. “Puede comprar una cama, pero no

el descanso''. ''Puede comprar medicamentos, pero no la salud interior''. ''Puede comprar compañía, pero jamás amor verdadero''.

Por eso, el gran desafío no es solamente aprender a producir dinero, sino aprender a conservar los valores mientras lo hacemos. Los principios morales son las raíces invisibles que sostienen la vida de una persona. La honestidad, el respeto, la gratitud, la responsabilidad, la solidaridad y la humildad son valores que nunca deberían negociarse por ambición económica. Cuando una persona pierde sus principios por dinero, termina perdiéndose a sí misma. Una de las reflexiones que nos recuerda el método ELICDA es que el verdadero liderazgo comienza por liderarse a uno mismo. Una persona puede dirigir empresas, equipos o negocios, pero si no gobierna sus emociones, sus impulsos y sus decisiones, terminará siendo dominada por la codicia, el ego o el vacío interior.

El dinero debe ser una consecuencia del valor que aportamos a la sociedad y no el único propósito de nuestra existencia. Cuando el trabajo se realiza con amor, servicio y propósito, la prosperidad adquiere un sentido más humano. El problema no es prosperar; el problema es olvidar los principios en el camino hacia la prosperidad.

También es importante romper otro paradigma: creer que las personas con valores no pueden prosperar

económicamente. Eso no es verdad. Sí es posible generar riqueza con ética, honestidad y conciencia. De hecho, las empresas y los líderes que construyen relaciones basadas en confianza y servicio suelen dejar huellas más profundas y duraderas. Khalil Gibran afirmaba que "el trabajo es amor hecho visible". Esta frase nos invita a comprender que el dinero debería ser el resultado de servir, aportar y construir, no simplemente de competir o acumular. Cuando el ser humano entiende esto, cambia su manera de vender, de liderar y de relacionarse con los demás. Cada persona debe preguntarse:

¿El dinero me está ayudando a crecer como ser humano o me está alejando de mis principios?

¿Estoy usando mis recursos para construir o para alimentar el ego?

¿Lo que hago beneficia solamente mi bolsillo o también aporta bienestar a otros?

El verdadero equilibrio aparece cuando la prosperidad económica camina de la mano con la integridad moral. Allí nace una vida más consciente, más humana y más plena. Porque al final, las personas no serán recordadas por lo que acumularon, sino por el bien que hicieron, por la manera en que trataron a los demás y por la huella que dejaron en el corazón de quienes los rodearon.

Amor y servicio siguen siendo la clave.

 **elicda**
escuela de liderazgo y ventas

**Hablemos
de Ventas**
con carlos doney



 **elicda**
escuela de liderazgo y ventas

**Hablemos
de Ventas**
con carlos doney



 **elicda**
escuela de liderazgo y ventas

**Hablemos
de Ventas**
con carlos doney



 **elicda**
escuela de liderazgo y ventas

**Hablemos
de Ventas**

