

NEURONA Magazine

VOLUMEN

#5

**LAS MUJERES QUE DEFINEN
EL RUMBO DE MÉXICO**

EXCLUSIVA

Denisa García

Métodos sobre magia:
Las claves para equipos
de alto rendimiento

DE LA PEDAGOGÍA DE GÉNERO AL LIDERAZGO:

La trayectoria profesional de una mujer
en el sector de TI de Intelisis Software

INVESTIGACIÓN ESPECIAL

El Panorama Global de
las mujeres conferencistas

LA MUJER LEGADO:

Lourdes Baeza y el arte de trascender

CRISTINA LARA:

La mujer que programa el cielo de México

LA ONTOLOGÍA DE LA SINGULARIDAD

Y La Estratagema De La
trascendencia de Monique Castilla

LA PSICOLOGÍA DE LA INFLUENCIA

y el arte de contar historias de Sara Hadid

UNA DOCTORA QUE CONECTA

La ciencia con la conciencia del sonido

LA MENTE INCESANTE DE YOLNICTE BASSAVE:

armonía y el triunfo en la disciplina

MAR/ABR 2026

¡En Intelisis, lo hacemos por ti!



Intelisis ERP 7000 con IA, el mejor sistema empresarial para tu empresa.



Optimiza la gestión empresarial
con **bots inteligentes, entrenables
y conversacionales**



Toma mejores decisiones
para tu negocio con
analítica predictiva



**Con seguridad avanzada
SHA-512**



Con **eCommerce B2B
y B2C integrado**



Gestiona tu proceso de
reclutamiento con IA

Todo en un solo ERP.
Más control. Más ventas. Más resultados.

Síguenos:

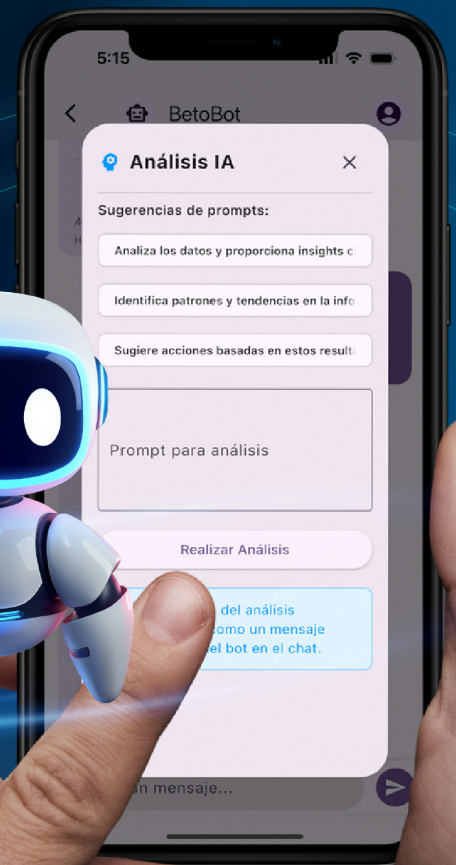
 Intelisis

 IntelisisCorp

 IntelisisCorp

 Intelisis

 ConectaIntelisis



Contáctanos: <https://www.intelisis.com/>

Contenido

- 05** LAS MUJERES QUE DEFINEN EL RUMBO DE MÉXICO:
Priscila Alvarado y Engel Fonseca
- 09** MÉTODO SOBRE MAGIA:
Las claves de Denisa García para equipos de alto rendimiento
- 14** DE LA PEDAGOGÍA DE GÉNERO AL LIDERAZGO:
La trayectoria profesional de una mujer en el sector de TI de Intelisis Software
- 20** INVESTIGACIÓN ESPECIAL :
El panorama global de las mujeres conferencistas
- 29** LA MUJER LEGADO
Lourdes Baeza y el arte de trascender
- 35** CRSITINA LARA
La mujer que programa el cielo de México
- 40** LA ONTOLOGÍA DE LA SINGULARIDAD
Y la estratagema de la trascendencia de Monique Castilla
- 47** LA PSICOLOGÍA DE LA INFLUENCIA
Y el arte de contar historias de Sara Hadid
- 53** UNA DOCTORA QUE CONECTA
La ciencia con la conciencia del sonido
- 58** LA MENTE INCENSANTE DE YOLNICTE BASSAVE
Armonía y el triunfo en la disciplina

Directorio

www.neuronamagazine.com

NEURONA
Magazine

Engel Fonseca

CEO Potential

Priscila Alvarado

Directora Editorial

Maty García

Directora de Operaciones y RH

Ricardo Bolaños

Director Comercial LATAM

Louise Teske

Community Manager

Eduardo Lara

Coordinador Académico y de Talento

Marlene Bernal

Media Operations

Ricardo Moncada Palafox

Director de N3 Labs de IA

Juan Manuel Marquecho

Webmaster

Mannu Duarte

Arte, Formación y Diseño



Cada usuario es un mundo,
y tenemos una experiencia
para cada uno de ellos.



Conoce el poder de la
hiper-personalización masiva.
Escanea para asombrarte.



LAS MUJERES QUE DEFINEN EL RUMBO DE MÉXICO

Priscila Alvarado y Engel Fonseca

El éxito surge de la voluntad de actuar y de la firmeza al expresar una visión auténtica. Cada avance de una líder establece senderos para quienes vienen después. **Este volumen honra la determinación de quienes avanzan con claridad y propósito. Presentamos este número conmemorativo de Neurona Magazine por el mes de la mujer.** El contenido se centra en metodologías operativas y en el valor de la identidad en los negocios.

Denisa García establece el orden como cimiento de la libertad y diseña sistemas autónomos que operan de forma independiente al carisma individual. Yulie Lozada fundamenta el progreso en la autonomía financiera y emplea la información como una guía para comprender las necesidades reales del entorno. Lourdes Baeza aporta sensibilidad a la interpretación de datos y basa la gestión comercial

en las expectativas humanas. Cristina Lara lidera la vanguardia de la movilidad aérea y utiliza una planeación rigurosa para asegurar la operación de naves automatizadas. Mónica Castilla desarrolla marcos éticos y utiliza la neuroética para resguardar la identidad ante la automatización del pensamiento. Sara Hadid aplica la psicología en la comunicación corporativa y utiliza la escucha atenta para atender a sus aliados. La Dra. Dulce María García Jacuinde implementa inteligencia artificial para que los dispositivos auditivos logren identificar sonidos relevantes para la cognición. Yolnicte Basave prioriza el equilibrio interior y la atención familiar sobre la expansión económica desmedida.

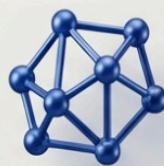
La participación de las mujeres en la alta dirección a nivel global alcanza el



Estructura y Datos

Enfoque: Diseño de sistemas, autonomía financiera y sensibilidad comercial.

Líderes: Denisa García, Yulie Lozada, Lourdes Baeza



Vanguardia Tecnológica

Enfoque: Movilidad automatizada, planeación rigurosa e Inteligencia Artificial.

Líderes: Cristina Lara, Dra. Dulce María García Jacuinde



Ética y Bienestar

Enfoque: Neuroética, comunicación psicológica y equilibrio integral.

Líderes: Mónica Castilla, Sara Hadid, Yolnicte Basave



Procesos y Software
(Igualan el lenguaje técnico
y el pensamiento)



Sensibilidad Individual
(Aporta la armonía personal
y el amor por la labor)



Bienestar Colectivo
(El triunfo real y auténtico
que exige el mercado)

31.7%. Esta proporción señala el valor de integrar visiones diversas para garantizar la viabilidad de las empresas. El crecimiento profesional tiene su base en apoyos estructurales y el respaldo activo en las organizaciones. El uso de la palabra escrita y hablada tiene efectos sociales significativos. Estar en el escenario permite validar el conocimiento y proponer los temas de interés colectivo. La presencia de mujeres en estos espacios asegura que la economía y la tecnología representen a la especie humana.

Las herramientas técnicas se mantienen al servicio de la responsabilidad de las personas. El empleo de software requiere de una unión con la sensibilidad individual para producir bienestar. El mercado aprecia la autenticidad pues los procesos técnicos igualan el lenguaje y el pensamiento. El triunfo consiste en mantener la armonía personal y amar la labor que se realiza. El ejemplo de estas líderes asegura que el conocimiento sirva al bienestar colectivo. El futuro pertenece a quienes tienen la voluntad de narrar su propia historia y de actuar con sensibilidad humana.



MÉTODO SOBRE MAGIA:

Las claves de Denisa García para equipos de alto rendimiento



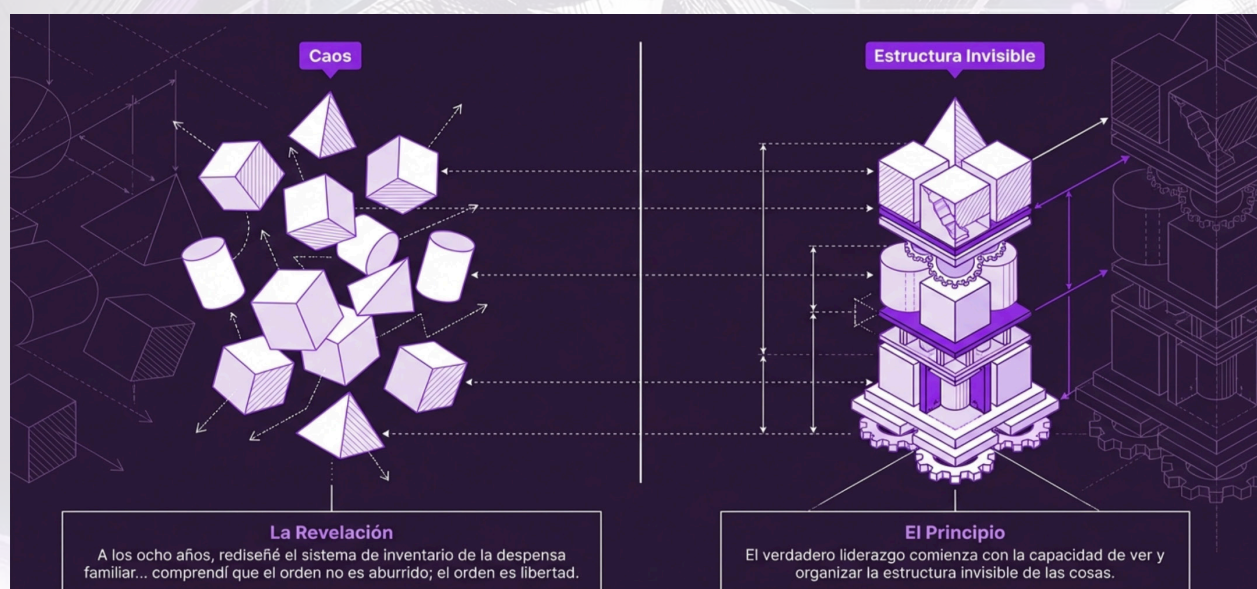
Para Denisa García, líder forjada en la alta competencia, la gestión debe enfocarse en la arquitectura del alma humana. Más allá de los cargos que ha ocupado, se distingue por ser una estrategia de la voluntad. Su carrera, caracterizada por un riguroso dominio técnico y una aguda intuición, la convierte en una de las voces más autorizadas en la creación de equipos de alto rendimiento. Para ella, el liderazgo es un ejercicio de responsabilidad consciente y una herramienta de curiosidad aplicada que busca descifrar la estructura invisible de las organizaciones. Para entender el fenómeno Denisa García, es necesario observar las raíces de su formación, donde el liderazgo surge como una herramienta de organización y curiosidad.

La infancia como tablero de ajedrez

La historia de Denisa comienza lejos de los rascacielos de cristal, en un entorno donde

los recursos se gestionaban con la precisión de un relojero. Desde pequeña, mostró una inclinación clara por entender el funcionamiento de los procesos. Mientras otros niños se sumergían en la narrativa de los juegos, ella observaba las reglas que los sostenían. «Mi infancia fue mi primer campo de entrenamiento en logística emocional», confiesa Denisa con una seguridad evidente. «Recuerdo que en casa, ante cualquier imprevisto, mi reacción era la organización. Gestionar proyectos desde pequeña siempre fue un reto que me gustaba y que mi mamá fomentaba. Ahí comprendí que el orden es libertad».

Esa niña que mediaba en los conflictos de su hermana menor gestaba una visión: la capacidad de ver la estructura invisible de las cosas. Es por ello que para Denisa, el liderazgo es una extensión natural de su forma de procesar la realidad.





El ascenso de la disciplina

La entrada de Denisa García al mundo profesional fue un ejercicio de humildad y observación. Tras una formación académica brillante en su área de especialidad, prefirió conocer las bases de la operación. Sus primeros años en el sector fueron una lección sobre la importancia del detalle. «Muchos jóvenes líderes pretenden dirigir la orquesta habiendo dominado antes un instrumento», afirma. «Yo pasé mis primeros años aprendiendo a tocar cada sección. Quería saber qué sentía el operario, qué frustraba al vendedor y qué inquietaba al analista de datos. El liderazgo requiere conocer la realidad de tu equipo».

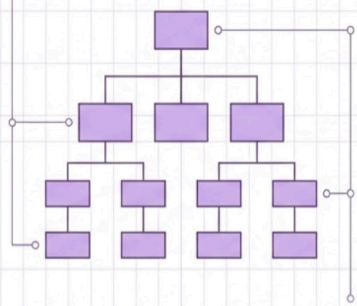
Su paso por el corporativo Toyota fue una validación de su método: el liderazgo basado en la evidencia y la empatía. Denisa se especializó en unidades de negocio en crisis. Su capacidad para entrar en entornos complejos, identificar el talento latente y reenfocar el propósito la

convirtió en una gestora de élite. Aprendió que liderar conlleva decisiones firmes en favor de la supervivencia del colectivo. Un líder debe priorizar el servicio a la organización por encima de la aceptación personal.

«Hubo un momento clave en mi carrera en el que tuve que cerrar una división para salvar la compañía. Fue la decisión más difícil de mi vida. Aprendí que liderar también significa tomar decisiones impopulares en favor de la supervivencia del colectivo. Un líder debe priorizar el servicio a la organización sobre la aceptación personal».

La filosofía de una líder nata

Al conversar con ella, destaca su enfoque en la comunicación. Denisa utiliza palabras con una intención clara. Para ella, el liderazgo contemporáneo se sostiene sobre tres pilares:

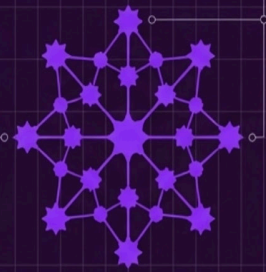


El Organigrama (Autoridad Formal)

Te da el derecho de mandar.

Motor: Porque yo lo digo.

Resultado: Cumplimiento a corto plazo.



La Autoridad Moral (Liderazgo Real)

Te da el derecho de liderar.

Motor: Confianza en el camino trazado.

Resultado: Inspiración y lealtad a largo plazo.

La autoridad moral sobre la jerárquica: Para Denisa, el organigrama es una formalidad necesaria para el orden. «La jerarquía otorga el derecho de mandar, pero la autoridad moral es la que otorga el derecho de liderar. El liderazgo se gana cuando la autoridad es reconocida por los demás por sus méritos».

La vulnerabilidad como fortaleza: Defiende la apertura. «Reconocer la búsqueda de nuevas respuestas es una acción poderosa. Cuando le digo a mi equipo: “estamos ante un desafío que requiere vuestra inteligencia”, se alcanza un nivel de compromiso superior».

El método sobre la magia: Finalmente, prefiere los sistemas a los liderazgos basados únicamente en el carisma personal. «El carisma es finito; el método es heredable. Mi objetivo es crear procesos que funcionen de forma autónoma».

El temple ante la adversidad

Denisa habla abiertamente de sus fracasos y los considera su «patrimonio intelectual». «El fracaso es información de alta fidelidad. Lo que me define es mi capacidad para defender ideas y asumir la responsabilidad de los resultados. El liderazgo se prueba al analizar la propia responsabilidad tras un resultado adverso».

Esta capacidad de autocrítica le permite navegar en entornos volátiles con calma. Donde otros ven caos, ella identifica variables ajustables. Así, hoy en día, la labor de Denisa se enfoca en el mentorazgo y en la creación de una cultura empresarial sólida. Se define como una «sembradora de líderes».

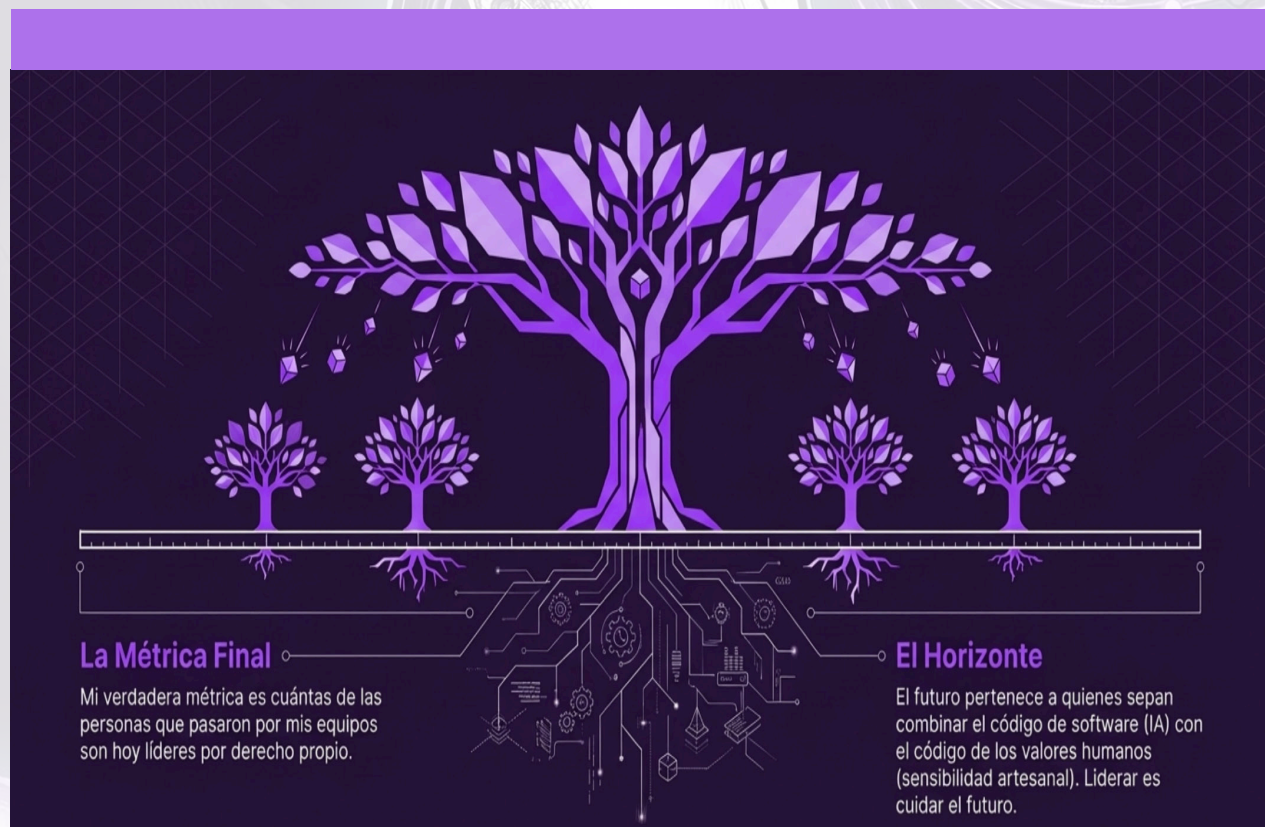
«Mi mayor indicador de éxito es el desarrollo profesional de las personas que pasaron por mis equipos. El

éxito de un mentor es ser superado por sus pupilos. El liderazgo debe perdurar a través de otros».

Denisa observa el futuro con optimismo. Cree que la próxima frontera del liderazgo es ética. «La responsabilidad final siempre será humana. Necesitamos líderes que entiendan el código de software y, sobre todo, el código de los valores humanos. El futuro pertenece a quienes combinen la tecnología con la sensibilidad humana».

Al concluir la charla, Denisa vuelve a esa imagen de su infancia: su temprano interés

por gestionar proyectos. Aquel gesto era un acto de cuidado; una forma de generar tranquilidad para los suyos a través del orden. «Liderar es despejar el camino para que otros caminen con seguridad», concluye con firmeza. Denisa García es la arquitecta detrás del sistema que garantiza una calidad de sonido impecable en la ópera, un logro que perdurará en el tiempo. Su impacto se inscribe en la era de la inteligencia artificial, destacándose por ejercer un liderazgo sofisticado y profundamente arraigado en valores humanos.



**DE LA PEDAGOGÍA DE GÉNERO AL LIDERAZGO:
La trayectoria profesional de una mujer
en el sector de TI de Intelisis Software**



DEL ACTIVISMO AGOTADOR AL PODER DE LAS DECISIONES

La visión que Yulie tiene sobre el empoderamiento femenino ha madurado con los años. Lo que en su juventud era una lucha constante por cambiar la mente de todos, hoy se ha transformado en un liderazgo pragmático y de impacto.

Inspiradora y consecuente. Con esas dos palabras se define Yulie Lozada. Gallego Tras dos décadas navegando en el mundo corporativo —pasando por la banca, el consumo masivo y entornos profundamente masculinizados—, hoy lidera la Dirección de Marketing y Comunicaciones en Intelisis Software (Grupo Carso).

Sin embargo, detrás de la ejecutiva de alto nivel, la host de un podcast y la mentora, hay una mujer real que reconoce que el éxito no se sostiene en solitario. Hablamos con ella sobre el lado humano de la tecnología, su evolución personal y cómo organiza una vida llena de matices.

“Cuando era muy jovencita, consideraba que una forma de hacer feminismo era ir y alfabetizar al mundo. Implicaba ser muy frontal en todas las conversaciones, pero además era muy cansado porque creía que era mi responsabilidad hacer que la gente reflexionara sobre la importancia de la equidad y, de camino, lograr que se cuestionaran los roles de género. Ahora que estoy en una posición de liderazgo, considero que tengo una herramienta mucho más poderosa: tomar decisiones para que las mujeres que lo desean puedan insertarse en el mundo corporativo, independientemente de sus realidades o contextos”.



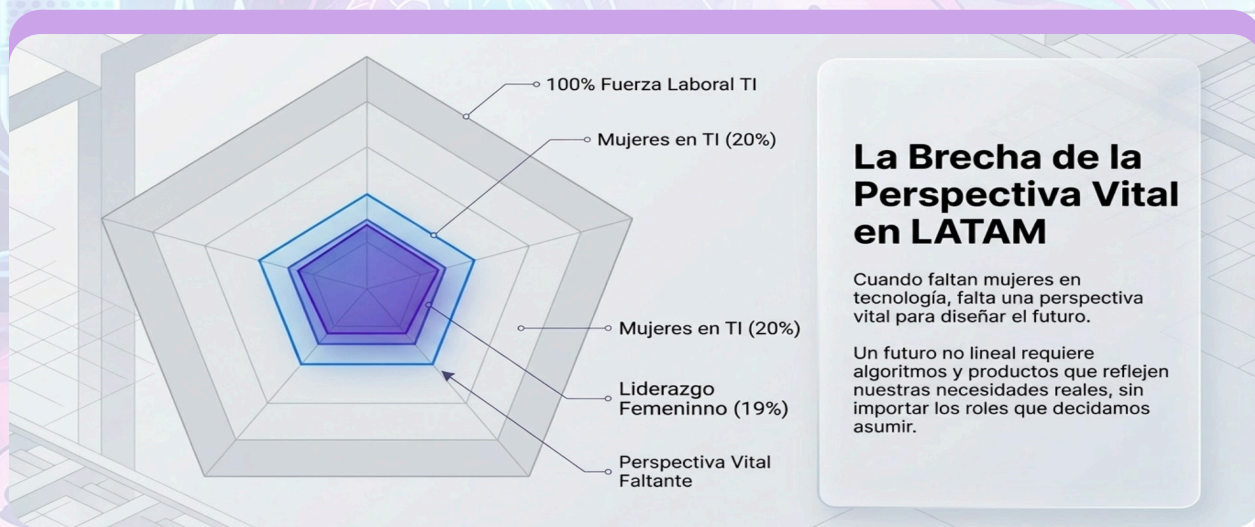
El Activismo de Juventud

- **Enfoque:** Lucha frontal por cambiar la mente de todos.
- **Método:** Alfabetizar al mundo sobre equidad y roles de género.
- **Costo:** Altamente agotador.



El Liderazgo Pragmático

- **Enfoque:** Impacto sistémico e inserción corporativa.
- **Método:** Tomar decisiones directivas para abrir espacios a otras mujeres.
- **Resultado:** Empoderamiento tangible e independencia financiera.



Para ella, no hay empoderamiento de las mujeres real sin independencia financiera:

“Si tú no le das estabilidad básica a una mujer —que pueda pagar su renta, tener sus necesidades básicas cubiertas y tomar decisiones sobre su propio dinero —, ¿cómo se puede salir de la violencia? Es idílico. Si no hablamos del empoderamiento económico de las mujeres desde el lugar en el que estamos, tenemos una deuda muy grande”.

Es por ello que, además de su rol directivo, Yulie dedica tiempo como mentora voluntaria (pro bono) en programas como Laboratorio, Mujer Digital de Junior Achievement y la ONG Mujeres en Tech. Su objetivo es claro: acompañar a mujeres de toda Latinoamérica para que el mundo de la tecnología esté cada vez más permeado por la visión femenina.

En la industria TI en LATAM, solo el 20% de la fuerza laboral son mujeres, y en posiciones de liderazgo la cifra cae al 19%. Para Yulie, cerrar esta brecha no es solo un tema de

equidad, sino de innovación y supervivencia de los negocios.

“Todo lo que se crea en tecnología refleja la visión y el liderazgo de alguien. Desde el algoritmo hasta el producto. Cuando faltan mujeres en tecnología, falta una perspectiva vital para diseñar el futuro. Necesitamos un futuro que ya no sea tan lineal, que esté más adaptado a nuestras necesidades, a nuestros roles, independientemente de lo que nosotras decidamos hacer”.

HUMANOS HACIENDO NEGOCIOS, NO NEGOCIOS HACIENDO HUMANOS

TRES CUADERNOS Y EL VALOR DE LA RED DE APOYO

Es cierto que las empresas gastan millones en Inteligencia Artificial y estrategias omnicanales sin saber realmente cómo usarlas; por ello, Yulie aporta una dosis de sentido común. Como experta en marketing, vive rodeada de métri-

cas, dashboards y datos, pero tiene clara su función.

"La data es una brújula, una guía, pero no el fin per se. Nos permite entender qué está pasando con el cliente, pero el mayor error de las empresas es incorporar tecnología sin preguntarse: ¿para qué la necesitamos? Al final, somos personas haciendo negocios, no negocios haciendo personas. Cuando logramos equilibrar la data, la estrategia y el storytelling, construimos relaciones de confianza a largo plazo. Y cuando hablamos de confianza, ya estamos hablando de humanos".

Pero, ¿cómo logra una directora esquematizar su semana siendo esposa, madre de un niño de tres años, hija a distancia y mentora? La respuesta de Yulie desmitifica a la "súper mujer" inalcanzable y aterriza en la estructura y el apoyo comunitario.

Primero, reconoce abiertamente el privilegio de su red de apoyo:

"Tengo a dos mujeres fantásticas que ha-

cen posible que yo construya la vida que quiero: Natalia, la nana de mi hijo, y Yessica, quien me ayuda en casa. Sin ellas, nada de esto sería posible. Son mujeres que hacen posible la vida de otras mujeres".

Para organizar su mente, Yulie utiliza un sistema analógico e infalible: tres cuadernos. Uno corporativo (para hitos de su equipo y tareas de la empresa), uno personal (para su familia, pareja y trámites) y uno de mentorías (dedicado a los perfiles de las mujeres que acompaña).

Su rutina está diseñada estratégicamente: mañanas llenas de juntas, mucho café y alineación de equipos; tardes libres de reuniones para enfocarse en ejecutar; y un cierre de jornada innegociable.

"Llegan las 7:00 de la noche y el trabajo no vuelve a aparecer en mi vida. Empieza el momento más importante: estar con mi hijo, acompañarlo en su

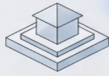


El Algoritmo de la Independencia

1. Estabilidad Básica

Roboto Mono

Pagar renta, cubrir necesidades.



2. Autonomía Financiera

Roboto Mono

Tomar decisiones sobre el propio dinero.



3. Salida de la Violencia

Roboto Mono

El resultado sistémico.



“¿Cómo se puede salir de la violencia sin estabilidad? Es idílico. Si no hablamos de empoderamiento económico, tenemos una deuda muy grande.”

rutina de sueño y, después, compartir la noche con mi esposo”.

Al final, su mayor lección de productividad es, paradójicamente, la compasión consigo misma. El residuo de tareas que no logra terminar un viernes simplemente pasa a la siguiente semana sin culpas.

“Siento que las mujeres nos autoexigimos en exceso. El cuaderno me dice claramente que no podemos ser las mejores en todo, todos los días. Hay días en que soy mejor mamá, hay días en que soy mejor ejecutiva y otros en que soy mejor mentora. Y está bien darme el permiso de ser flexible”.

Yulie es una figura que nos provoca; alguien que redefine la idea de liderar humanamente, desmitificando el concepto casi futurista del profesional que vive solo para producir y deja de sentir. Con ella, percibimos que el riesgo de la distopía tecnológica —donde la Inteligencia Artificial nos reemplace en una Tierra ausente de nosotros— no es más que una ficción nacida del miedo. Yulie es, ante todo, líder de sí misma, y es por ello que puede ser parte del equipo directivo de una empresa magna y nutrir a una familia que la edifica como pilar.





INVESTIGACIÓN ESPECIAL EL PANORAMA GLOBAL DE LAS MUJERES CONFERENCISTAS

Por Priscila Alvarado Solana



A lo largo de la última década, el panorama global de las conferencias, cumbres corporativas y foros académicos ha experimentado una transformación fundamental, aunque profundamente asimétrica. La visibilidad y autoridad de las mujeres oradoras han pasado de ocupar paneles secundarios sobre temáticas “suaves” —como recursos humanos o perspectivas de género aisladas— a situarse en el epicentro de los debates que definen el rumbo de la humanidad: inteligencia artificial, macroeconomía, ciberseguridad y geopolítica.

Sin embargo, esta evolución no es uniforme. Existe una tensión constante entre la creciente demanda pública de diversidad y las estructuras subyacentes del mundo corporativo y académico, que actúan como barreras sistémicas. Este informe analiza el estado actual de las mujeres conferencistas, integrando datos de múltiples geografías para exponer tanto el progreso alcanzado como los mecanismos de poder que aún configuran la economía global del conocimiento.

CONTEXTO MACROECONÓMICO: LA ESTRUCTURA DE LA FUERZA LABORAL

Para entender la brecha en los escenarios, debemos mirar la pirámide profesional.

A nivel mundial, las mujeres representan el **42% de la fuerza laboral general**, pero esta cifra se contrae severamente en los niveles de toma de decisiones. Según datos de 2024 del Foro Económico Mundial (WEF) y LinkedIn, solo el **31,7% de los altos directivos son mujeres**. Esta brecha de **21,5 puntos porcentuales** entre el nivel de entrada y la alta dirección (C-suite) crea un cuello de botella artificial. Dado que los organizadores de conferencias buscan perfiles de nivel ejecutivo (CEOs, VPs), la escasez de mujeres en estos roles se traduce directamente en una falta de mujeres en los escenarios.

Contrario a los mitos culturales, la “brecha de ambición” no es un rasgo intrínseco. Investigaciones recientes indican que el declive en el deseo de promoción de las mujeres está impulsado por un ecosistema que suprime su avance:



apenas la mitad de las empresas encuestadas priorizan activamente el desarrollo profesional femenino. Sin embargo, cuando las mujeres reciben el mismo patrocinio (sponsorship) que los hombres, la brecha de ambición desaparece.

La brecha de liderazgo se amplía con la edad. En la generación de los Baby Boomers, la caída en la representación desde la fuerza laboral general hasta roles superiores

es del **46%**, mientras que en la Generación Z es del **34%**. La educación superior actúa como un igualador, pero no es suficiente: aunque la alfabetización femenina global subió del **71% al 84%**, las mujeres siguen subrepresentadas en sectores de alto impacto como las finanzas y la energía.

ANÁLISIS ESTADÍSTICO REGIONAL

Europa

Institucionalización y Resistencia



- Fuerte empuje normativo y cuantificación (ej. #DóndeEstánEllas).
- Reto: Paridad macroeconómica que oculta silos tecnológicos hipermasculinizados.

América Latina

Empoderamiento y Redes



- Movilización masiva sociocultural (ej. She Is Global: 5,000+ asistentes).
- Reto: Emprendimiento como herramienta de supervivencia frente a inestabilidad.

Asia (China)

Pragmatismo Corporativo



- Integración de equidad (DEI) como motor innegociable del rendimiento económico.
- Reto: Enfoque intensivo en escalabilidad tecnológica y cadena de suministro.

La participación femenina global en conferencias oscila entre el 15% y el 35%, variando drásticamente según la región y el sector.

EUROPA ENTRE LA INSTITUCIONALIZACIÓN Y LOS "MANELS"

España se sitúa como un referente gracias a la iniciativa #DóndeEstánEllas. En 2024, el 52,3% de los ponentes en eventos auditados fueron mujeres (14.285 mujeres frente a 13.201 hombres).

A pesar de estos números, la resistencia cultural persiste: en 2024 se reportaron **1.619 paneles exclusivamente masculinos (manels)**, lo que sugiere que la paridad se logra concentrando mujeres en temas sociales mientras se las excluye de los técnicos.

Año de Medición	% Mujeres Ponentes	% Hombres Ponentes	Tendencia
2019	48,0%	52,0%	Consolidación inicial
2020	41,6%	58,4%	Retroceso por pandemia
2021	53,4%	46,6%	Rebote post-pandemia
2023	54,0%	46,0%	Máximo histórico
2024	52,3%	47,7%	Estabilización

En **Alemania**, la brecha es crítica en sectores estratégicos. La plataforma “50 Prozent” documenta una marginación alarmante en eventos de 2023-2024:

- **qSkills Security Summit:** 0% mujeres (6 hombres).
- **Jax (Java, Arquitectura y Software):** 7% mujeres (3 de 42 ponentes).
- **Car Symposium Bochum:** 8% mujeres (8 de 89 ponentes).
- **IT-Tage:** 21% mujeres (51 de 235 ponentes).

Esto refleja un entorno donde las mujeres ocupan solo el 28% de las cátedras universitarias y el 28,7% de los puestos directivos.

En Francia, el techo de cristal es casi impenetrable en la cúspide empresarial. En el índice CAC 40, solo hay 4 mujeres directoras generales. En el sector tecnológico (French Tech 120), solo el 7% de las startups son creadas por mujeres. Incluso en eventos de visibilidad masiva como los Juegos Olímpicos de París 2024, las expertas y comentaristas solo tuvieron el 18% del tiempo de palabra, a pesar de que el deporte femenino ocupó el 37% de la cobertura.

AMÉRICA LATINA EMPODERAMIENTO Y RESILIENCIA

En contraste con el enfoque técnico europeo, América Latina utiliza el escenario

como herramienta de transformación social. El She Is Global Forum 2024 en Medellín atrajo a 5.000 asistentes y 210 conferencistas de 19 países, incluyendo a figuras como Rigoberta Menchú. Redes como Womenize Latam conectan el talento en industrias TIC y STEAM, posicionando el emprendimiento femenino no como un lujo, sino como una necesidad para la estabilidad regional.

CHINA PRAGMATISMO Y PODER OPERATIVO

En el ecosistema asiático, el liderazgo femenino se mide por el rendimiento económico. Figuras como Holly Lei (Covestro China) y las líderes en la lista "Women in Tech" de Forbes China utilizan sus plataformas para discutir la sostenibilidad industrial y la IA, presentando la diversidad como un "nutriente para el crecimiento" corporativo.

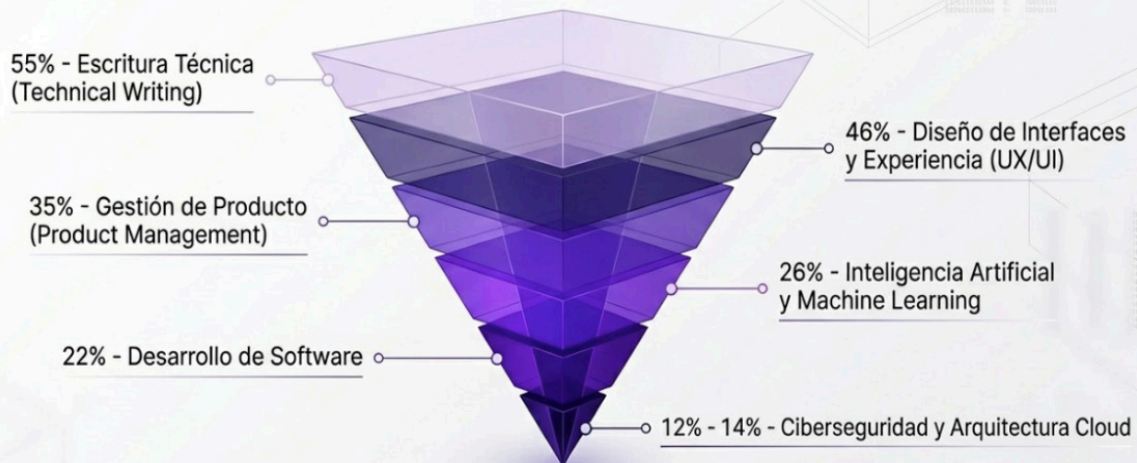
SEGREGACIÓN SECTORIAL EXTREMA EL PRETEXTO DE LA TECNOLOGÍA

El acceso al micrófono está ligado a la representación basal. En tecnología, las mujeres representan solo el 26,7% de la fuerza laboral, pero el desglose por roles revela una caída estrepitosa:

El 50% de las mujeres abandonan la industria tecnológica antes de los 35 años, una tasa un 45% superior a la de los hombres. El 72% cita la "cultura de hermanos" (bro culture) como motivo. Esto impide que lleguen a posiciones de CISO o CTO, los perfiles más demandados por los congresos internacionales.

Incluso en la medicina estética, donde hay una fuerte presencia femenina, los

El desplome de la representación a mayor complejidad técnica



La baja representación en la base técnica aniquila la posibilidad matemática de crear las futuras CTOs o CISOs que los organizadores exigirán para sus conferencias magistrales dentro de diez años.

hombres constituyeron el 66,34% de los oradores en congresos como AMWC e IMCAS entre 2019 y 2023.

¿QUIÉNES DOMINAN EL ESCENARIO?

Las mujeres que hoy dominan el circuito de alto nivel provienen de cuatro ecosistemas críticos:

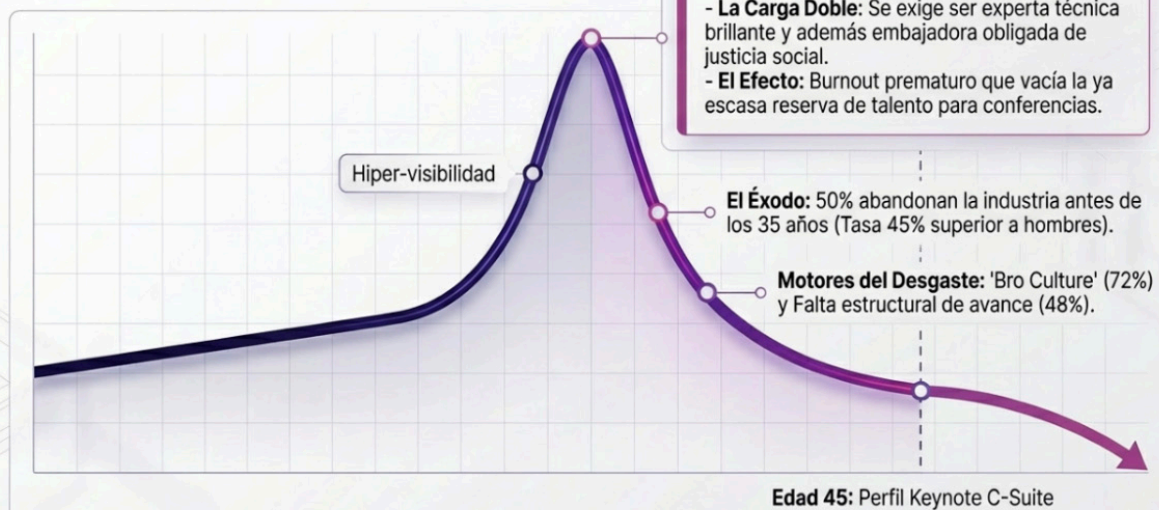
1. CEOs y fundadoras: Líderes como Charlotte Stavrou (SevenSix Agency) o Lucie Basch (Too Good To Go). Su autoridad emana de resultados financieros e impacto real, no de discursos teóricos.

2. Académicas y STEM: Investigadoras como la Dra. Reena Kotecha (neurociencia) o la Dra. Shelley James (óptica aplicada), que inyectan rigor empírico en la gestión de recursos humanos y salud laboral.

3. Diplomáticas y geopolíticas: Exministras como Fleur Pellerin o analistas como Asma Mhalla, quienes diagnostican tensiones globales y soberanía digital.

4. Atletas de élite: Figuras como Marie-José Percec o Sonia Bompastor, que traducen el alto rendimiento deportivo a la resiliencia corporativa.

El 'Impuesto a la Diversidad' y la Curva del Desgaste



¿DE QUÉ HABLAN CUANDO HABLAN?

El contenido ha trascendido la narrativa de "superación personal" para enfocarse en cinco ejes:

- Liderazgo transformacional: Uso de la inteligencia emocional (EQ) como herramienta operativa, no como "habilidad blanda".

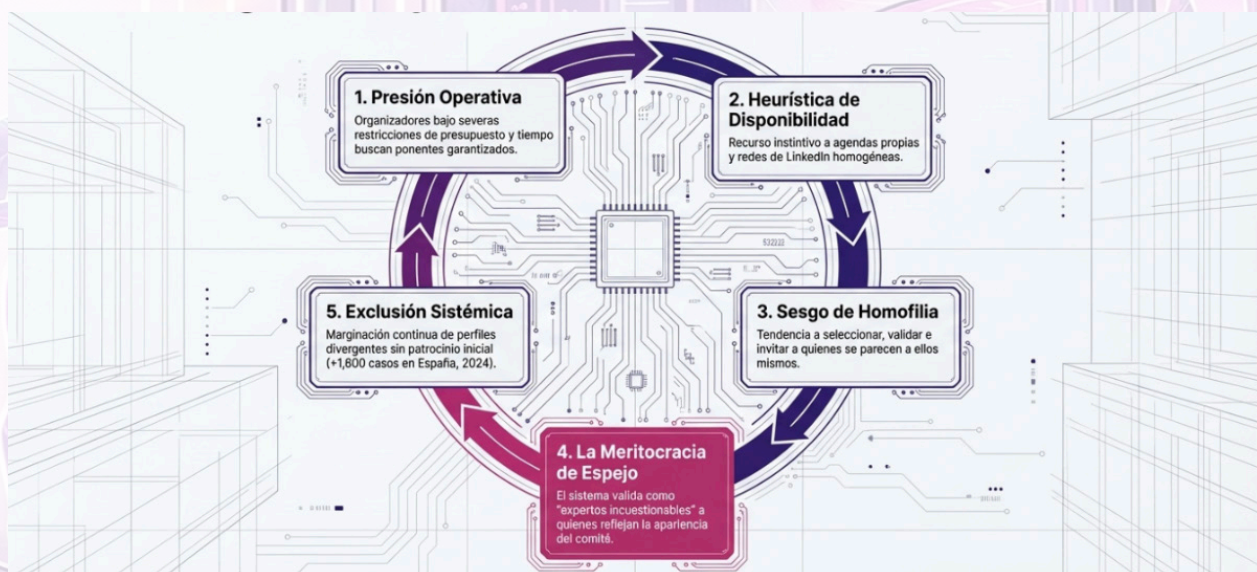
- **Tecnología y ciberpsicología:** El estudio del “ciber-trauma” y la ética de la IA.

- **Sostenibilidad y ESG:** Liderazgo en economía circular y cumplimiento de normativas como la directiva CSRD europea.

- **DEI orientada a resultados:** Uso de datos financieros para demostrar que la diversidad aumenta la rentabilidad.

- **Salud organizacional:** Abordaje clínico del burnout y la gestión del cáncer en el trabajo (Anne-Sophie Tuszynski).

BARRERAS EN LA SELECCIÓN DE PONENTES Y EL AGOTAMIENTO DE MUJERES LÍDERES



La organización de eventos a menudo incurre en sesgos de homofilia, lo que lleva a los organizadores a buscar ponentes dentro de sus círculos sociales y profesionales más cercanos. Este fenómeno perpetúa un ciclo vicioso: la visibilidad previa se convierte en el principal criterio para recibir futuras invitaciones, marginando a profesionales que no están en el radar inicial.

Las pocas mujeres que logran destacar en sectores dominados por hombres enfrentan una sobrecarga de trabajo de representación (participación en paneles, co-

mités, mentorías). Esta demanda excesiva, que les exige ser expertas en su campo y, simultáneamente, embajadoras de la equidad social, contribuye significativamente a su agotamiento (burnout).

Adicionalmente, el condicionamiento social y una tendencia al perfeccionismo influyen en que las mujeres sean reacias a postularse como oradoras, a menos que sientan que cumplen el 100% de los requisitos. A menudo, perciben sus conocimientos como “operativos” o “prácticos” en lugar de “magistrales,” subestimando su propia experiencia.

PARIDAD CON ENFOQUE ESTRUCTURAL



El estado de las mujeres conferencistas en 2025 demuestra que la falta de talento es una falacia. Cuando hay voluntad institucional, como en el caso español, la paridad es posible. Sin embargo, la persistencia de manels en sectores técnicos revela un fallo en la curaduría de contenidos y una resistencia al cambio en la cúspide corporativa.

La exigencia de paridad es una necesidad epistemológica. El micrófono es una herramienta de arquitectura social; quien habla, legitima el conocimiento. Garantizar que las mujeres ocupen el escenario es asegurar que los sistemas tecnológicos, económicos y políticos del futuro reflejen la visión de toda la especie humana.



LA MUJER LEGADO: LOURDES BAEZA Y EL ARTE DE TRASCENDER



Hay personas que cambian la atmósfera de un lugar en el instante mismo en que te miran. Lourdes Baeza es una de ellas. Tiene los ojos alegres, una sonrisa permanente y una luz innegable que domina el espacio. Si hubiera que definirla desde el primer segundo, habría que hablar de una mujer cuyo propósito principal es dejar un legado; una mente visionaria que entiende que la innovación solo tiene sentido si logra tocar la vida de los demás.

Hoy, desde la cadencia más pausada de

Guadalajara, ciudad a la que acaba de mudarse tras dejar atrás el ritmo vertiginoso de la Ciudad de México para asumir la Dirección de Mercadotecnia Corporativa de Grupo CVA, Lourdes demuestra que el rush corporativo no está reñido con la calidez humana. Su energía es arrolladora.

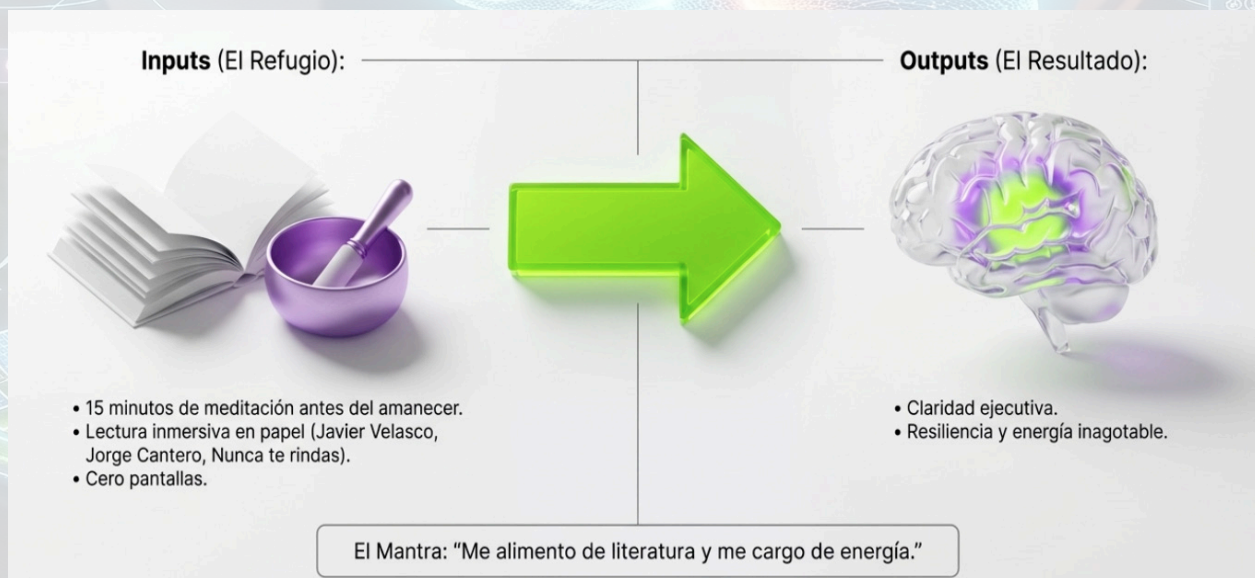
"Estar haciendo lo que me apasiona, Pris, no tiene precio en serio. Yo soy feliz y creo que aquí voy a lograr grandes cosas."

Confiesa al inicio de la charla. La premisa de nuestra reunión no es repasar su currículum; es desentrañar el factor humano detrás de una de las estrategias más brillantes de la industria tecnológica en México.

LA NIÑA DE LOS COLORES

Para entender la disrupción que Lourdes inyecta en las mesas directivas hoy en día, hay que viajar al pasado. Le pido que cierre los ojos y visualice a la





Lulú de la infancia, mucho antes de los algoritmos y los presupuestos de marketing. Su rostro se ilumina con la nostalgia.

Recuerda a su hermana mayor estudiando, y a ella, aún sin edad para el kínder, tomando libretas y garabateando con colores, fingiendo que también estudiaba. Pero el verdadero punto de inflexión ocurrió sobre los escenarios escolares. Su madre la impulsaba a tomar el micrófono en cada festival, a recitar poesía, a perderle el miedo a los ojos del público.

"Infancia es destino. Desde muy pequeña sabía que iba a tener algo que ver con la comunicación... Mi destino era que tenía que comunicar algo, y algo con sentido."

Esa necesidad de comunicar con propósito fue la brújula que la guio hacia un mundo predominantemente masculino: la tecnología.

LA MENTORA INESPERADA

La conversación fluye y, como en toda buena historia, llegamos a los momentos de sombra. Le pregunto sobre el famoso "síndrome de la impostora". Lourdes, con una vulnerabilidad que desarma, asiente. Confiesa que a lo largo de su carrera se ha preguntado más de una vez: "¿Podré con el paquete?".

Hace no mucho, en 2024, fue contratada por una startup de ciberseguridad en Querétaro. Era un equipo de puros ingenieros hombres que la observaban con silencioso escepticismo. Su misión era lanzar la marca en cuatro meses y mover a la prensa nacional. Lo logró de manera impecable. Al final del proyecto, uno de los ingenieros se acercó a despedirse y le confesó, con brutal honestidad, que no creía que ella fuera a lograrlo, pero que se quitaba el sombrero ante sus resultados.

Sin embargo, el motor más grande de su carrera nació de un tropiezo aún mayor. Años atrás, al buscar crecimiento, una jefa intentó cortarles las alas con una frase lapidaria: "Es que no te conocen por nada". Lourdes hace una pausa. El recuerdo parece revivir la chispa de rebeldía que encendió aquel comentario. Lejos de hundirse, hizo de esa piedra su peldaño.

"Dije: '¿Ah, no me conocen? Pues ahora me van a conocer'. Me reté a mí misma. No me dejé contaminar... Yo voy por lo que quiero, a donde quiero llegar."

Y vaya que llegaron a conocerla. Se convirtió en una experta en protocolo e imagen digital, y hoy es mentora en Women in STEM, enseñándole a ingenieras y biólogas a visibilizar su talento para no quedarse estancadas bajo el techo de cristal.

LA FÓRMULA DE ORO: ¿DATOS O EMOCIONES?

Hablamos del futuro y de la velocidad con la que cambia su industria. A Lourdes le divierte probar cosas nuevas, es una early adopter por naturaleza. En una



era donde el marketing parece reducirse a automatizaciones, ella defiende la disrupción de sacar a la tecnología de su caja aburrida de "bits y bytes" para mezclarla con industrias como la moda o la belleza.

Le pregunto por el elefante en la habitación: la Inteligencia Artificial. ¿Temor o fascinación? Ella lo tiene clarísimo.

"Las personas tienen miedo de que la inteligencia artificial los va a sustituir. Y no... te va a sustituir el otro ser humano que la aprenda a usar mejor que tú."

Pero la estrategia sabe que la tecnología es solo una herramienta. El verdadero secreto

El Ecosistema del Legado

Los Cuatro Pilares de Lourdes Baeza:

Visión: Enfoque inquebrantable hacia el futuro.

Trascendencia: El propósito superior de dejar una marca en los demás.

Networking: Conexión humana auténtica.

Innovación: Adopción temprana de la tecnología.
Light refracting materials.

de su **"fórmula de oro"** radica en no perder de vista a quien toma las decisiones. Recuerda a un vicepresidente que alguna vez le dijo que el marketing B2B no era personal. Ella difiere categóricamente. Para Lourdes, todo es personal, porque al final de la línea, quien firma el cheque o aprueba el proyecto es un ser humano lleno de miedos, expectativas y emociones.

**"Los datos vacíos, un número por sí solo, no te dice nada.
La interpretación lo es todo."**

El Insight:
El B2B es profundamente personal.

La Realidad:
Quien firma el cheque o aprueba el proyecto es un ser humano lleno de expectativas, emociones y miedos.

La Regla de Oro:
"Los datos vacíos, un número por sí solo, no te dice nada.
La interpretación lo es todo."

REFUGIO DE TINTA Y PAPEL

Conforme nos acercamos al final de la entrevista, indagamos en sus rituales de salud mental. Las líderes suelen tener rutinas matutinas de hierro —Lourdes se levanta antes del amanecer para meditar 15 minutos—, pero su antídoto contra el estrés corporativo resulta ser una maravillosa rareza. De todas las mujeres entrevistadas para este proyecto, ella es la única que no busca refugio en las pantallas, sino en el papel.

Lourdes es una lectora empedernida, una afición que nació por la influencia de su hermano mayor, Luis. Con él comparte una conexión muy especial desde que eran niños. Fue él quien le regaló una de sus lecciones más invaluable: le enseñó que las Bellas Artes, en todas sus formas, salvan al ser humano de perderse en el caos del mundo, y la literatura es una de ellas.

Por eso, cuando el peso de los presupuestos y las campañas asfixia, apaga el ruido y abre un libro. Se pierde en la narrativa desfachatada de Xavier Velasco o en las páginas reflexivas de su amigo, el psicólogo

Jorge Cantero. El libro Nunca te rindas es su Biblia personal, un santuario al que acude para recordar que la vida tiene matices.

“Me alimento de literatura y me cargo de energía”, dice, con los ojos brillando al hablar de su futura meta personal: escribir su propio libro.

El tiempo se nos agota. Para cerrar el círculo de nuestra charla, le pido que se defina a sí misma en unas cuantas palabras. La Directora de Mercadotecnia respira profundo, esboza esa misma sonrisa luminosa que nos recibió al inicio de la entrevista y confirma exactamente la esencia que percibimos desde el primer segundo.

“Lourdes Baeza es una mujer visionaria, una mujer que le gusta el networking, que le gusta la innovación, pero sobre todo... una mujer que le gusta dejar un legado. Quiero trascender.”

Y con esa certeza irrefutable, la “mujer legado” se despide, dejando una huella de calidez y disrupción que se queda vibrando mucho después de haber terminado la charla.



El Algoritmo (Lo Convencional)

Bits y bytes

Automatizaciones frías

Marketing B2B impersonal

Datos vacíos



El Alma (La Disrupción Baeza)

Integración con moda
y belleza

Empatía hacia los miedos
del tomador de decisiones

Todo es personal

La interpretación
humana del dato



CRISTINA LARA: La mujer que programa el cielo de México

Por: Redacción Neurona Magazine



De pelar cables en laboratorios de ingeniería a liderar la revolución de la movilidad aérea urbana, la Directora de Air Mobility está trazando las “aerovías” del futuro. Entre algoritmos, licencias de vuelo para drones gigantes y la crianza de sus dos hijos, Cristina demuestra que el techo de cristal no existe cuando se vuela a baja altitud.

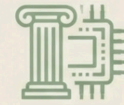
De la Curiosidad a la Ingeniería



Espíritu Inquieto: Infancia marcada por la gimnasia, excursiones en los Scouts y un profundo amor por la naturaleza.



Pasión por los Números: Miembro del club de matemáticas, inspirada por su maestra de preparatoria para seguir el camino de las ciencias exactas.



Ingeniería en el ITAM: Estudió Ingeniería en Telemática (telecomunicaciones e informática), ingresando a un sector dominado históricamente por hombres.

El zumbido de un dron para Cristina Lara, es el sonido de una industria que crece al 30% anual y que promete transformar nuestras ciudades. Mientras en las oficinas de Potencia Group se discute el futuro de la Inteligencia Artificial, Cristina se mueve con la naturalidad de quien conoce la tecnología desde sus entrañas. No es para menos: su trayectoria es una clase magistral de cómo la curiosidad técnica, cuando se encuentra con la visión de negocios, puede acortar distancias entre la ciencia ficción y la realidad mexicana.

DE LOS SCOUTS AL ITAM: LA FORJA DE UNA INGENIERA

Cristina no fue la niña que se quedó encerra-

da en el “cajón” de los roles tradicionales. “Era súper inquieta”, recuerda con una sonrisa. Entre clases de gimnasia y expediciones con los scouts, desarrolló una conexión con la naturaleza y una agilidad mental que pronto encontró su cauce en las matemáticas.

Su paso por una educación básica exclusivamente femenina hizo que el ingreso a la ingeniería en telemática en el ITAM fuera un “golpe de realidad”. Sin embargo, lejos de amedrentarse en un entorno predominantemente masculino, Cristina se arremangó las camisas. “Me tocó hacer de todo: desde pelar cables hasta cuidar servidores en el frío”, relata. Esa disposición para “picar piedra” fue la que cimentó su

expertise, permitiéndole transitar con éxito por la industria satelital antes de dar el gran salto al vacío —o mejor dicho, al aire.

EL MOMENTO DEL “BIG BANG”

Todo cambió con un video. Ver drones de pasajeros surcando los cielos de China le “voló la cabeza”. En ese instante, la ingeniera entendió que el futuro de la movilidad no estaba en el asfalto, sino en el cielo. Así nació Air Mobility, con la misión de traer a México y Latinoamérica una movilidad autónoma, 100% eléctrica y segura.

Hoy, Cristina es probablemente la única mujer en el país con una acreditación de la AFAC para pilotar drones de categoría grande (RPAS). Pero no se imagine un control remoto tradicional; pilotar estas aeronaves es un ejercicio de alta estrategia. “La ruta está preprogramada; el piloto interviene para gestionar cambios de plan,

“*Cuando vi por primera vez los drones para pasajeros volando en los cielos de China, me voló la cabeza y dije: ‘Yo quiero eso, hay que traerlo a México’.*

– Cristina Lara

atterrizajes de emergencia o asegurar que el vuelo se ejecute al 100%”, explica. Para ella, el dron no es solo una máquina: “La primera vez que encendimos las luces tras meses de trámites, sentí que estaba vivo. Lo vemos como a un bebé”.

EL DESAFÍO DE LA “ECONOMÍA DE BAJA ALTITUD”

La escala del proyecto es masiva. Mientras que en China existen más de 80,000 empresas de drones, en México Cristina está abriendo brecha. Air Mobility, además de apuntar a los taxis aéreos que conectarán ciudades para evitar el tráfico, ya despliega soluciones industriales: limpieza de cristales en rascacielos, inventarios automatizados y agricultura de precisión.

Lograrlo no ha sido sencillo. Cristina identifica la resiliencia como su mayor aliada ante los tiempos de las autoridades aeronáuticas y la complejidad de las regulaciones. “Soy amante de las listas y los planes”, confiesa, recordando cómo le regalaba una agenda a su novio. Esa estructura mental es hoy su mayor activo para redactar los rigurosos manuales de operación y análisis de riesgos que la aviación exige.

LIDERAZGO EN LA CIMA

Para Cristina, el éxito no es unidimensional. Al preguntarle sobre su identidad, no duda en integrar sus facetas: es la ingenie-

ra que planea rutas aéreas de 30 km y, al mismo tiempo, la madre de dos niños que son su motor diario.

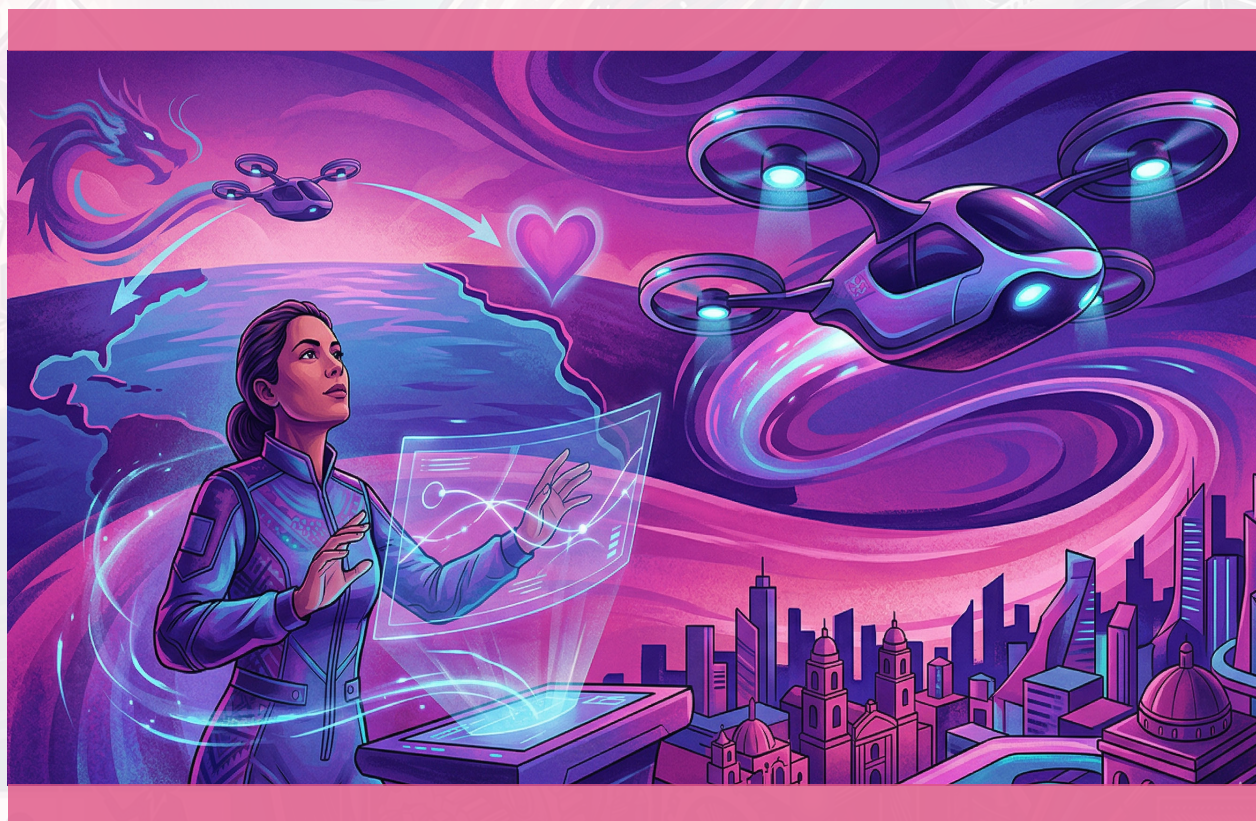
"Mi mensaje para las mujeres es que no se den por vencidas a mitad del camino. Requiere sacrificios, pero se puede lograr un equilibrio."

Al finalizar la entrevista, mientras se prepara para la sesión fotográfica, Cristina reflexiona sobre el futuro. En unos años, visualiza un cielo gestionado por inteli-

gencia artificial donde los drones tomen decisiones autónomas para evitar colisiones. Pero, por ahora, es ella quien tiene el control, abriendo camino para que las próximas generaciones de niñas no solo miren al cielo, sino que aprendan a conquistarlo.

En una frase Cristina se define a sí misma como:

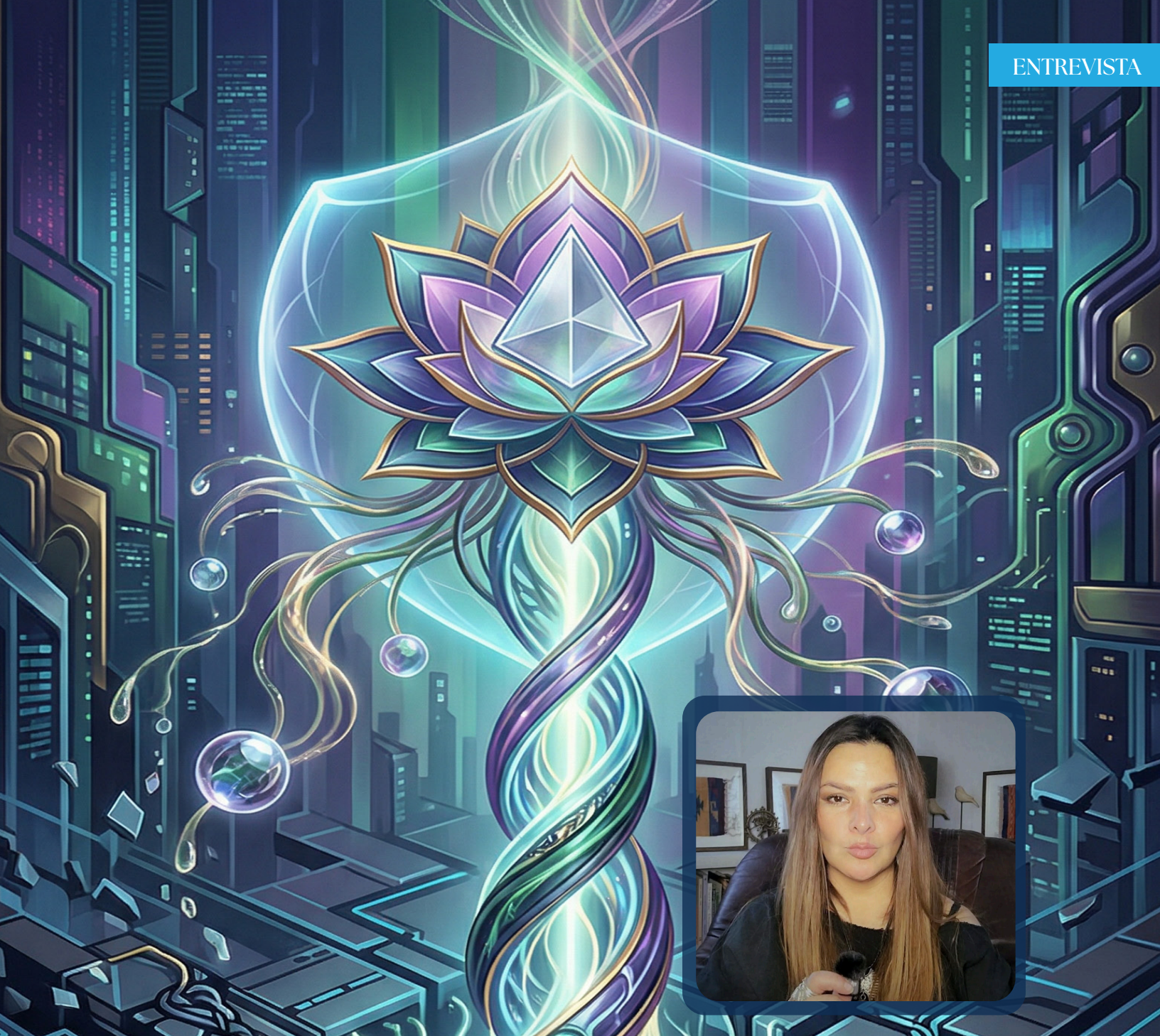
"Soy apasionada en temas de innovación, además complemento mi perfil con dos pequeños niños que amo".



A woman with dark hair tied back is performing a squat in a gym. She is holding a barbell with both hands, positioned above her head. She is wearing a grey t-shirt, black leggings, and white sneakers. The background features a wall with large green and black geometric shapes. The text "STRONG IS THE NEW BLACK" is overlaid in large, bold, white letters.

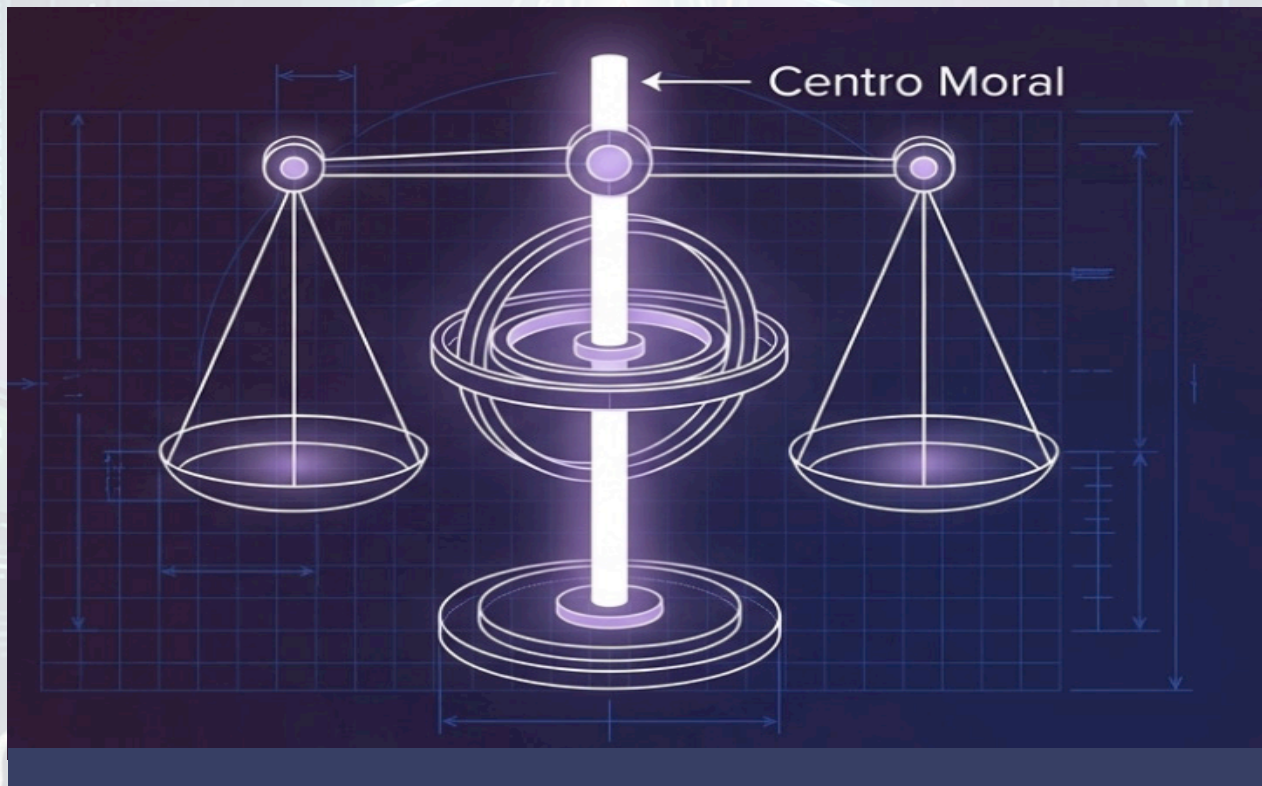
**STRONG
IS THE
NEW
BLACK**

Barbulls



LA ONTOLOGÍA DE LA SINGULARIDAD Y LA ESTRATEGEMA DE LA TRASCENDENCIA DE MONIQUE CASTILLA

Por Priscila Alvarado



Mónica Castilla no entra en las salas de juntas para hablar de KPIs o de proyecciones de mercado, al menos no en el sentido tradicional. Ella opera en una frecuencia distinta: desafía la métrica y la lógica binaria a la que se ha rendido gran parte del mundo corporativo.

Imagina que mientras el ecosistema empresarial se obsesiona con la eficiencia algorítmica, la automatización y la optimización de procesos, Mónica observa los “nudos” del alma humana; logra identificarlos bajo la presión de los títulos académicos, las estructuras rígidas y la incesante demanda de productividad. Su verdadera especialidad es la descompresión de lo que ella llama “la carga psíquica de la jerarquía para la construcción de una identidad cuyo ADN es la autenticidad y la interconexión”.

Mónica encarna una síntesis intelectual singular, un punto de encuentro místico y pragmático. En ella convergen la identidad corporativa e individual, la ética empresarial, ciberseguridad, con su enfoque en la huella y la infraestructura digital para la protección de la identidad y privacidad ante amenazas externas que ponen en riesgo la autopercepción de la persona, sus principios y valores; la bioética y neuroética, que exploran las implicaciones morales de la tecnología cerebral; y una profunda mística forjada en décadas de estudios, investigación y procesos retiros de silencio, seminarios, reflexión y autoindagación.

Reservada, silenciosa y pragmática, esta amalgama le confiere una perspectiva única para abordar el liderazgo. No ve

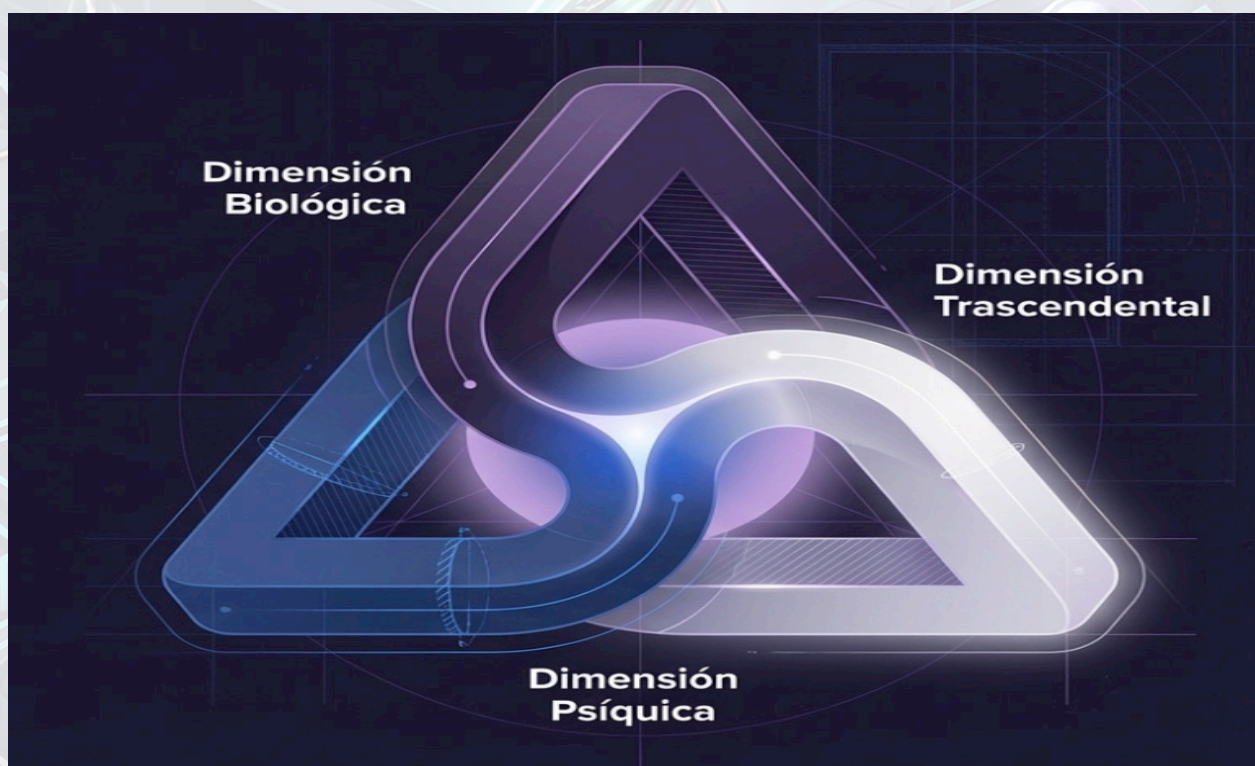
los problemas complejos como meras fallas sistémicas, sino como manifestaciones de una profunda desconexión interna. Para Mónica, la protección de una empresa requiere tanto un firewall corporativo como un “firewall” emocional que permita a los líderes actuar desde la calma y la claridad, y no desde el ego o el pánico. Su presencia en cualquier organización es un catalizador que obliga a ir más allá de las cifras, a cuestionar si el éxito cuantificable es realmente sinónimo de bienestar y sostenibilidad a largo plazo.

Mónica se define como una outsider. Es la observadora que, desde la periferia, detecta la disonancia antes de que se convierta en crisis. Su labor es de insider, como una mayéutica moderna; que siente, intuye y transforma, capaz de actuar como un espejo

donde el líder se ve compelido a confrontar sus propios sesgos cognitivos y sus vacíos existenciales para encontrar las cualidades que le hacen único y enfocar ese potencial con propósito y consciencia.

La mirada del outsider representa el arte de ver lo invisible. En un mundo saturado de juicios rápidos y automatismos emocionales, “ser un outsider consciente no es desconexión si no elegir colocarse en el borde para ver el todo”, menciona Mónica.

Su capacidad de análisis no es fría ni distante, sino lúcida, capaz de observar patrones donde otros ven caos, e incoherencias donde otros normalizan el conflicto y sobre todo, logra leer entre líneas aquello que las personas aún ni pueden nombrar de sí mismas.



Con un pensamiento crítico afilado, ético y estructurado no se queda en la observación si no su meta es la transformación. Desde ese lugar de outsider crear un puente de insider para acompañar a las personas a regresar a sí mismas, a integrar las partes fragmentadas, a reconocer los recursos de su alma y su propósito más profundo. Su trabajo no es proponer respuestas sino facilitar procesos de integración, armonía y reconfiguración, combinando claridad mental con profundidad espiritual.

Es capaz de sostener conversaciones complejas, desarmar narrativas limitantes y al mismo tiempo, abrir espacios donde emerge algo más grande, una inteligencia interna que muchos han olvidado escuchar, lo que ella llama "inteligencia espiritual".

En un tiempo donde abundan los discursos superficiales, ella representa una nueva forma de acompañamiento: más honesta,

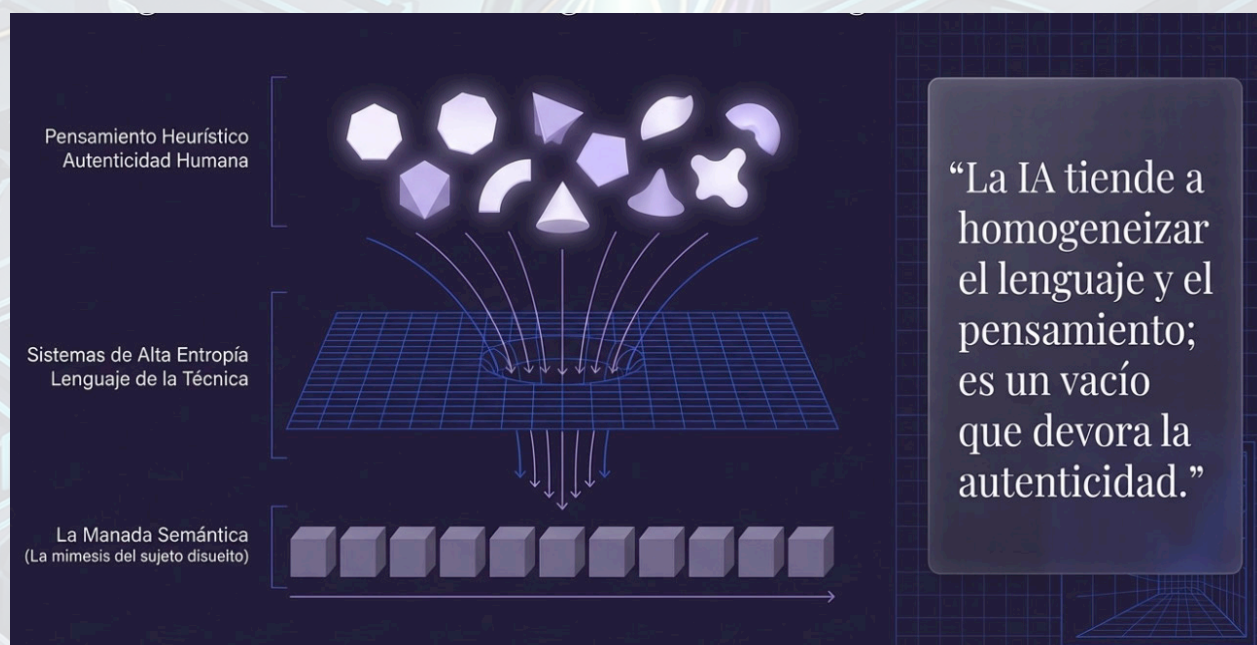
personal, consciente y radicalmente transmutadora.

Porque ver con claridad es un don, pero ayudar a otros a verse a sí mismos, es un arte.

"Es un error creer que lo estratégico es solo utilitario. Lo estratégico tiene que ver con la supervivencia integral, con la dignidad humana y la prevención de crisis para construir una identidad individual y corporativa auténtica y con alma, capaz de inspirar el cambio y bienestar colectivo".

LA INDIVIDUACIÓN FRENTE A LA HOMOGENEIDAD ALGORÍTMICA

Castilla se posiciona como una disecionadora de la condición humana en sistemas de alta entropía. Su exégesis



trasciende la falacia de la dicotomía entre lo metafísico y lo utilitario. Analiza el paradigma contemporáneo de la inteligencia artificial desde una crítica a la atrofia del pensamiento heurístico. Para ella, el riesgo no es tecnológico, sino ontológico: la mimesis del sujeto que se disuelve en lo que ella llama una "manada semántica".

"La IA tiende a homogeneizar el lenguaje y el pensamiento; es un vacío que devora la autenticidad. En esta era de saturación, quienes se atreven a manifestar su humanidad son quienes logran la verdadera distinción. El mercado busca lo auténtico porque el lenguaje de la técnica ha devenido en una vacuidad mediocre".

Para Castilla, el liderazgo es un proceso de individuación, evolución y de renacimiento personal que hace presencia e inspira al cambio, promueve la acción e invita a la auto indagación para explorar

nuevos enfoques y talentos. Define el poder como la asunción de una carga de responsabilidad que la mayoría elude con el reduccionismo del dominio. "El liderazgo tiene mucho que ver con el carácter y con la personalidad; es la capacidad de desarrollar recursos, equilibrar el conocimiento y ponerlo al servicio de los demás", explica. "Muchos quieren tomar el poder, pero nadie quiere tomar las responsabilidades ni las consecuencias que implica. El poder siempre ha estado ahí; lo que eludimos es la carga de causalidad de cada acto".

BIOÉTICA Y PREVENCIÓN DE CRISIS IDENTITARIAS

Al transitar del branding estratégico a la bioética, Mónica revela que el núcleo de cualquier organización es la dignidad ontológica. Su enfoque en la neuroéti-



El mapa arquitectónico de la organización consciente.

Edificar protocolos éticos frente a la automatización de la existencia requiere integrar la infraestructura digital con la profunda dimensión humana.



ca le permite diseccionar el colapso de las estructuras rígidas al evidenciar que estas ignoran la dimensión psíquica, espiritual y biológica del individuo, provocando una disonancia cognitiva profunda.

“Lo estratégico se vincula con la supervivencia integral. Muchas patologías de identidad surgen porque el sujeto permite que su validación emane exclusivamente de un constructo externo o un título. La neuroética y la epigenética intervienen directamente en cómo nos percibimos y cómo proyectamos nuestra voluntad en entornos de alta presión”.

Castilla ha asesorado a empresarios, corporativos, pymes, clínicas, individuos, como una edificadora de protocolos éticos que salvaguardan la irreductibilidad de lo humano frente a la automatización de la existencia. Su ventaja epistémica radica en su distancia crítica. “¿Cuántas empresas no han fracasado porque no contemplaron la dignidad

humana o el deseo de autorrealización de su gente? Una compañía consciente es la que aplica la inteligencia espiritual para hacer cambios reales”.

LA INTELIGENCIA ESPIRITUAL COMO ESTRUCTURA DE TRASCENDENCIA

Lejos de dogmas teológicos, Mónica define la espiritualidad como una conciencia de impacto sistémico. En su cosmovisión, el éxito es la alineación termodinámica entre la ética privada y la praxis pública.

“Para mí, la inteligencia espiritual es la capacidad de reconocer que eres tú quien ejerce, con habilidades únicas, un proyecto que impactará la noosfera. Es una estrategia de trascendencia: lograr que las acciones generen bienestar, mitiguen el sufrimiento y contribuyan a un telos o bien superior”.



Es por ello que, la arquitectura intelectual de Mónica se fundamenta en tres pilares de rigor fenomenológico:

- **El poder como autarquía ética:** La capacidad de gravitar sobre el propio centro moral y asumir plenamente la causalidad de cada acto.
- **La identidad como integración sistémica:** Una construcción dinámica que amalgama las dimensiones biológica, psíquica y trascendental del ente.
- **La trascendencia como evolución concreta:** La transición consciente

desde una mente mercantil y transaccional hacia una mentalidad humanista orientada a la producción de significado.

“El que tiene una mente mercantil piensa en la transacción; el que es humanista piensa en el significado”, concluye Mónica.

Al final, su propuesta se sustenta en las premisas clásicas del bien común: un mundo que evite correr hacia lo artificial, para encontrar en lo humano la mayor ventaja competitiva.

“La solución a los problemas más complejos suele ser la más simple: regresar a la dimensión humana que el sistema intentó automatizar”. — Mónica Castilla



LA PSICOLOGÍA DE LA INFLUENCIA Y EL ARTE DE CONTAR HISTORIAS DE SARA HADID



En la confluencia entre estrategia impecable y vulnerabilidad, se encuentra Sara Hadid, la brillante fundadora de la agencia prweare BY SARA HADID.

Antes de que la cámara se encienda y mientras el equipo técnico ultima detalles, Sara se muestra relajada y consciente de la importancia de su imagen. Se acomoda su cabello entre risas, reconociendo que “la imagen es lo que vendemos”. Con el inicio de la grabación, exhibe una naturalidad que proviene de valorar su propia trayectoria. Al presentarse, evita las métricas superficiales o los recuentos de experiencia; en cambio, opta por una definición visceral: se describe como una mujer profundamente intrépida.

Para Sara, el mundo está lleno de oportu-

nidades. El “no” no es un final, sino un punto de partida que alimenta su búsqueda incesante del “sí”. Es esta curiosidad insaciable y su impulso constante de ir más allá de lo evidente lo que ha marcado tanto su vida personal como su enfoque en los negocios.

LA NIÑA QUE TRANSFORMABA LAS REGLAS

Para entender a la directiva que hoy lidera prweare, es necesario observar su infancia. Su rebeldía nunca fue un acto de anarquía sin sentido, sino una disrupción calculada y basada en el respeto.

“Me considero una persona muy intrépida; siempre busqué el camino para lograr mis objetivos”, confiesa con seguridad, recordando sus años escolares. “Cuestionaba todo para entender lo que había más allá de lo básico. A veces pecaba de rebelde, pero nunca perdía la línea”.

Su capacidad para gestionar su entorno tenía una estructura asombrosamente clara desde la juventud. En la secundaria, negociaba su libertad con una honestidad desarmante: “Avisaba a mis maestros y a mi madre sobre mis planes. Le decía al profesor de física: ‘Ay, ya te entregué el trabajo, no seas malito, es que todos van a ir de pinta, yo nomás te estoy avisando’”. Esa capacidad de negociación, a lo mejor un poco manipuladora en su momento, me permitió em-



"La imagen es lo que vendemos... pero soy una mujer profundamente intrépida."

pezar a moverme hacia donde yo quería estar", recuerda con una sonrisa.

Esta habilidad para pactar sin quebrantar sus valores fue su primera gran estrategia de relaciones públicas. Aunque su mente era profundamente racional —exentaba todas las materias menos dibujo o artes plásticas—, su camino dio giros estratégicos fascinantes. Su sueño original era ser abogada penalista o criminóloga, pero la preocupación de su padre sobre los riesgos de ejercer esa profesión en México la hizo replantear su ruta. Cambió el derecho por el estudio de la psicología, una decisión que se convirtió en su mayor ventaja competitiva décadas después en el mundo corporativo.

LA RESILIENCIA COMO MOTOR DE ARRANQUE

La trayectoria de Sara ha sido valiente

y singular. La vida no le entregó un mapa resuelto. Se casó joven, dejó inconclusa la carrera y, poco tiempo después, al enfrentar un divorcio con dos hijos pequeños (que hoy tienen 27 y 24 años y son "la luz de sus ojos"), transformó la urgencia en una oportunidad de crecimiento incalculable.

"Desde ahí yo me he hecho cargo de mis hijos y decidí que tenía que abrirme camino por cuenta propia, por donde fuera", relata con la mirada firme. Su instinto comercial nato la llevó primero a la dirección comercial de una revista de autos usados gracias a una invitación de su hermano y, posteriormente, a una agencia de relaciones públicas donde laboró por diez años. Allí operó las cuentas más importantes, se volvió indispensable y adquirió toda la experiencia y el know-how necesarios para el siguiente gran salto, aunque viviera bajo las limitantes de ser una asociada solo de nombre.

Hace exactamente tres años, un 21 de mar-

zo, Sara decidió independizarse y cortar lazos con esa estructura que ya no la representaba. Pese a la incertidumbre inicial de emprender y el vértigo de dar el salto, su ética de trabajo le otorgó una lealtad inquebrantable por parte de sus clientes. “La clienta me dijo: ‘Bueno, si te sales nos vamos contigo porque tú eres quien opera la cuenta y la opera el equipo que tú lideras’”, recuerda. Ese fue el impulso definitivo.

PRWEARE: EL VALOR DE LA CERCANÍA

Así nació prweare, una agencia fundamentada en la comprensión profunda del comportamiento humano. En un ecosistema hiperconectado donde la inteligencia artificial y los algoritmos parecen dictar las reglas, Sara apuesta por la empatía, un valor humano absolutamente insustituible. La pandemia le enseñó que presentar credenciales por una pantalla no tiene el mismo peso que un “hola, ¿cómo estás?” genuino. Su formación en psicología le permite integrarse di-

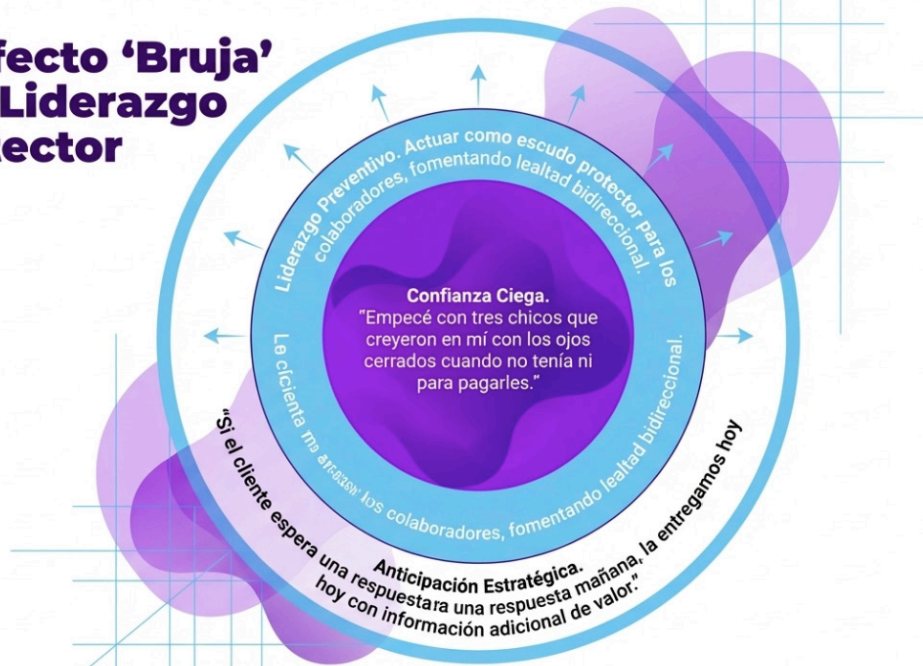
rectamente en el ADN emocional de las marcas y de los líderes que las dirigen.

“Para nosotros, quienes trabajan con la agencia no son clientes, son aliados y partners”, afirma con firmeza, corrigiendo su propio vocabulario durante la entrevista. “Nos convertimos en una familia porque compartimos el día a día y protegemos su reputación. La forma en que narramos su historia, cómo armamos esa narrativa desde el primer impacto, marca toda la diferencia”.

Su metodología le permite gestionar sectores radicalmente diversos con una agilidad impresionante. “En la mañana puedo estar lanzando un vino y tenemos un maridaje, en la tarde te puedo hablar de energía o en la noche puedo hacer un lanzamiento de un auto”, explica. Su fórmula secreta

El Modelo Tradicional	El ADN “PR We Are”
Inteligencia artificial y algoritmos dictando reglas.	Empatía y comprensión profunda del comportamiento humano.
Clientes transaccionales.	Aliados, partners y familia que comparten el día a día.
Presentar credenciales a través de una pantalla.	El peso insustituible de un “Hola, ¿cómo estás?” genuino.
Difusión masiva de información.	Proteger la reputación e integrarse al ADN emocional de la marca.

El Efecto 'Bruja' y el Liderazgo Protector



está basada enteramente en la sensibilidad: "Transmitir una historia que genere impacto consiste en sensibilizar y ser un buen receptor de las necesidades del otro. Es llegar a lo emocional".

Sara reconoce, con una humildad que desarma, que el éxito es un logro profundamente compartido. prweare creció gracias a un equipo que confió en su visión desde el inicio, incluso cuando el panorama financiero era incierto. "Empecé con tres chicos que creyeron en mí con los ojos cerrados cuando yo no tenía ni para pagarles los sueldos. Les dije: 'Vamos por la cuenta', y ellos respondieron: 'Ahorita vamos por la cuenta y ya veremos cómo te cobramos'". Hoy, ese equipo es su motor.

A cambio de esa lealtad, ella ejerce un liderazgo preventivo y protector. Sus colaboradores bromea diciendo que es "bruja", pues anticipa las crisis antes de que sucedan. "Siempre debemos ir un paso adelante. Si el cliente espera una respuesta mañana, la entregamos hoy con información adicional de valor", instruye.

Ante los retos, la soledad en la toma de decisiones financieras y el estrés natural del emprendimiento, Sara aplica una madurez ejemplar. "Hay un dicho al que yo me adapto mucho: cuando estás en una crisis y no sabes qué hacer, no hagas nada. Hago una pausa. Una vez que recupero la tranquilidad y estoy fría, continúo". Esta templanza es un rasgo cultivado a pulso que sustituyó a la impulsividad del pasado, priorizando siempre la búsqueda de soluciones constructivas y el bienestar mental de su equipo, cons-

ciente de que si ella no está bien, no puede transmitir un mensaje positivo.

EL PODER DE RECONOCERSE

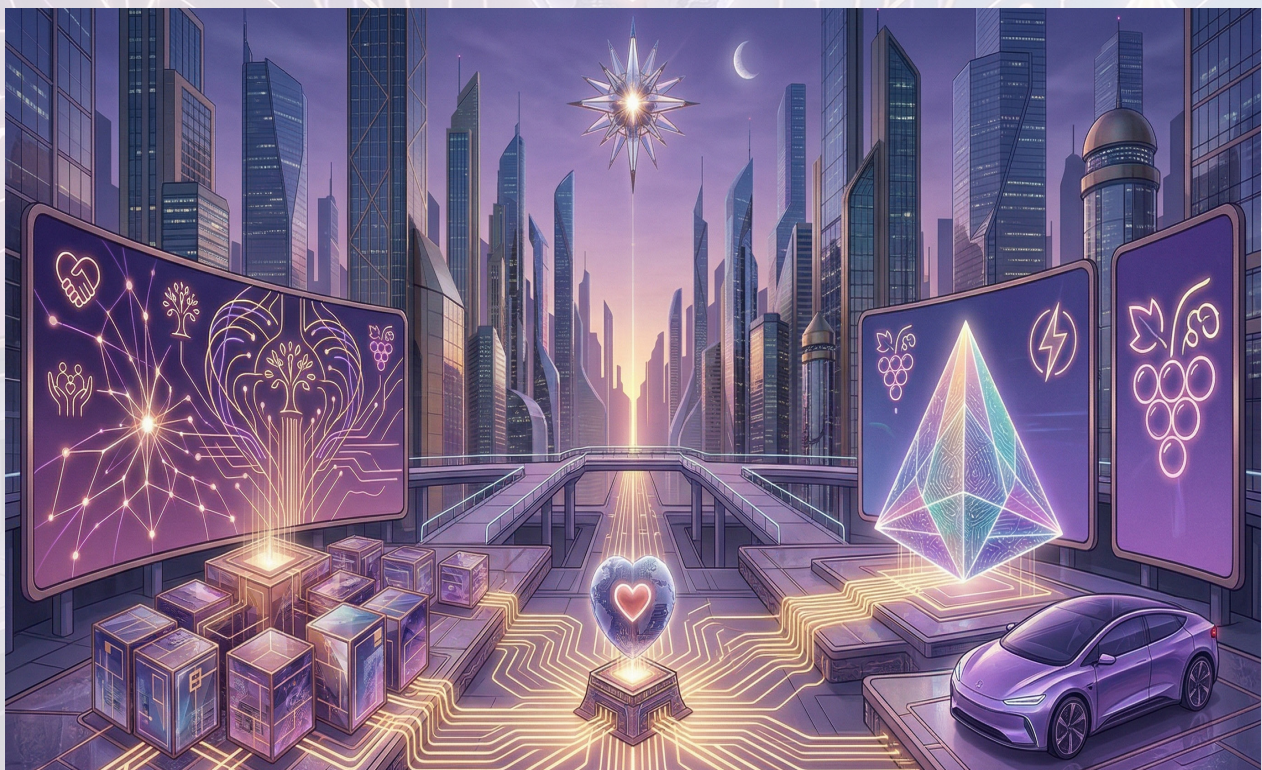
Al final de la conversación, en un tono mucho más íntimo, Sara comparte los rituales personales que la mantienen a flote entre la vorágine corporativa. A diferencia de las complejas estrategias de negocios, su fórmula diaria es sencilla y profundamente humana.

“Mi principal práctica es la gratitud; abro el ojo y agradezco”, confiesa.

Es en ese acto donde encuentra su equilibrio. A partir de ahí, su rutina es clara: no abrir la computadora antes de las 8:30 o

9:00 de la mañana, saludar a su equipo, y mapear el día separando lo que es importante de lo que es genuinamente urgente.

Su trayectoria completa demuestra que el éxito verdadero es el resultado de la astucia, el trabajo duro y la capacidad inquebrantable de esculpir el propio destino. Bajo su lente analítica y humana, las relaciones públicas no son solo un cruce de correos o eventos de gala; son un acto de cuidado, de estrategia y de escucha atenta. Con esta visión, Sara Hadid consolida su lugar como una verdadera Mujer de Altura, demostrando a todas las jóvenes que la observan que la cima se alcanza teniendo el valor de contar la propia historia y, sobre todo, la determinación de nunca perder la sensibilidad.



UNA DOCTORA QUE CONECTA LA CIENCIA CON LA CONCIENCIA DEL SONIDO

Por: Redacción Neurona Magazine



En la intersección entre la ingeniería electromecánica y su abrazo con la neurociencia, la Dra. García Jacuinde restaura la capacidad de procesar la realidad. Como una de las voces más autorizadas en audiología y alta especialidad pediátrica, su misión para 2030 es que la tecnología invisible derribe los muros del aislamiento social.

Para la mayoría de las personas, la audición es un proceso transparente, un telón de fondo de la vida cotidiana. Pero para la Dra. Dulce María García Jacuinde, es el ensamble más complejo y sublime de la evolución humana.

“La audición es lo que nos distingue como especie. A través de ella desarrollamos el lenguaje oral y escrito; es nuestro gran diferenciador cognitivo”.

Desde la redacción renovada de Neurona Magazine, nos sentamos con la Dra. García para explorar cómo una médica originaria de Morelia se convirtió en la arquitecta de

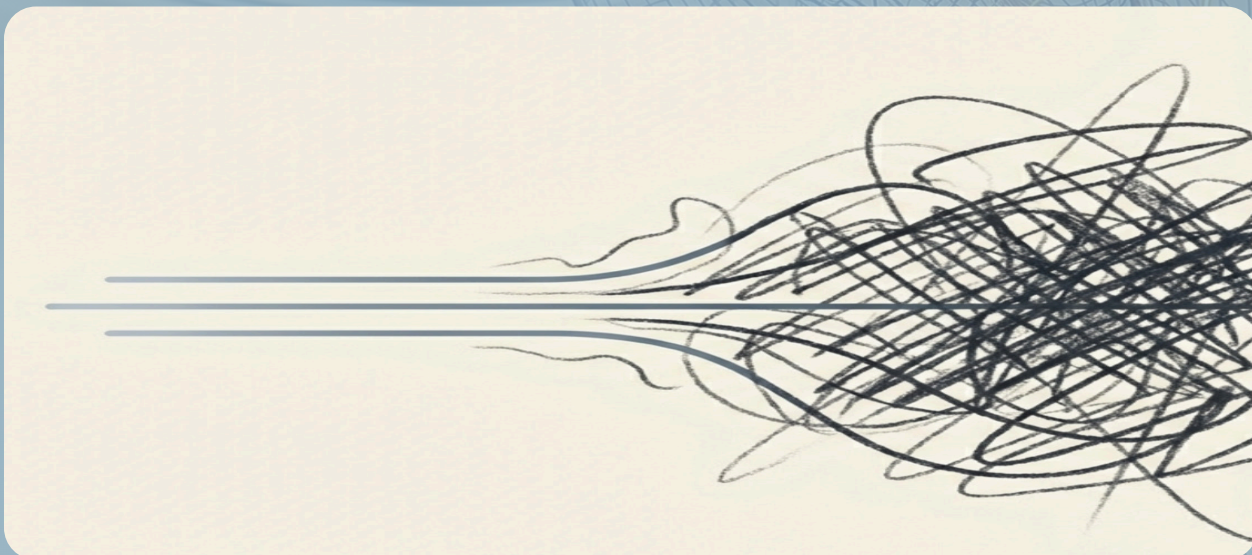
puentes sensoriales, utilizando la Inteligencia Artificial y la microcirugía para devolverle la voz a quienes habitan en el silencio.

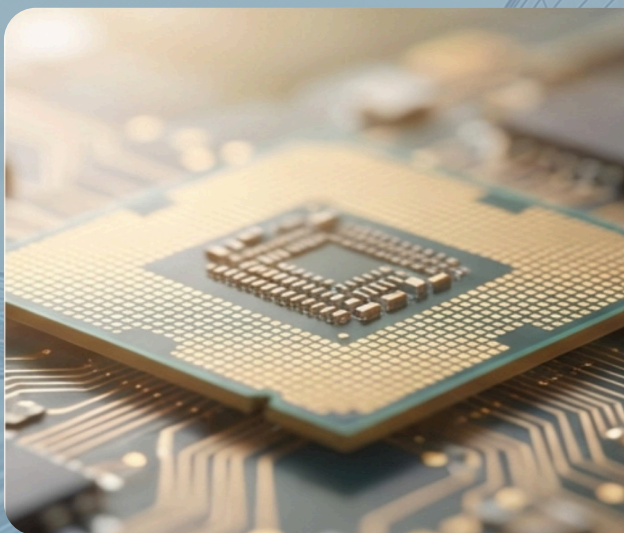
ENTRE LA PARTITURA Y EL BISTURÍ

La trayectoria de la Dra. García es una sinfonía de intereses que convergieron en el momento exacto. Podría, de hecho, definirse como una artista de la finura y la escrupulosidad: de niña empezó con batería, guitarra y piano; y comprendió que el sonido es un lenguaje universal.

“La música me enseñó a valorar el oído como mi sentido favorito”

Sin embargo, fue en la Facultad de Medicina donde la curiosidad técnica se transformó en vocación. Al conocer a un compañero con hipoacusia y profundizar en las leyes de la física que rigen





la transducción del sonido, su “mente voló”. La analogía entre la energía mecánica del oído y la aguja de un tocadiscos fue el chispazo inicial.

Su formación es un despliegue de excelencia institucional: tras la medicina general, realizó cuatro años de especialidad en Audiología, Otoneurología y Foniatría en el Centro Médico Nacional La Raza, para luego culminar con una Alta Especialidad en Pediatría en el Hospital Infantil de México Federico Gómez. En estos institutos de tercer nivel, Dulce María no solo aprendió medicina; aprendió a realizar “milagros” tecnológicos.

EL IMPLANTE COCLEAR: TRANSHUMANIDAD POSITIVA

Mientras que otras áreas de la medicina aún sueñan con sustituir ojos o miembros con funcionalidad total, la audiología ya lo ha logrado. “El implante coclear es el único dispositivo que sustituye un órgano sensorial en humanos”, explica la doctora.

“No estamos amplificando el sonido como lo hace un audífono convencional; estamos brincando la barrera de la lesión. Colocamos un electrodo en la cóclea que se conecta directamente al nervio auditivo. Es nanotecnología pura imitando la sensorialidad humana”.

Este procedimiento, que describe como una cirugía de mínima invasión de apenas dos horas, es solo el inicio. Para la Dra. García, el médico audiólogo moderno debe ser un híbrido: un clínico experto y, a la vez, un programador capaz de dominar la interfaz entre el dispositivo y el sistema nervioso del paciente.

LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL COMO FILTRO COGNITIVO

Uno de los puntos más detallados de la entrevista fue la implementación de la IA en la tecnología auditiva. La Dra. García enfatiza que la IA es hoy “imprescin-

dible". Los procesadores actuales ya no se limitan a transmitir ondas; realizan un reconocimiento automático de la escena sonora.

"La IA le permite al dispositivo discriminar", detalla. "Si el paciente está en una reunión con ruido de fondo, el algoritmo identifica el claxon o el estruendo de un tren y los ignora, enfocando los micrófonos únicamente en la voz del interlocutor. Es, esencialmente, una inteligencia que decide qué es importante escuchar para que el cerebro no se fatigue".

RELOJ BIOLÓGICO FURTIVO

Como médica, una de las mayores preocupaciones de Dulce María es la detección tardía. El oído humano empieza a funcionar en la semana 24 de gestación. Un bebé que nace sin audición y no es detectado pierde una ventana crítica de plasticidad cerebral. "Tenemos de los cero a los cinco años para

formar un lenguaje estructurado. Si llegamos después de esa edad, el daño es permanente", advierte con gravedad. Además, señala un dato alarmante: un adulto promedio tarda hasta siete años en buscar ayuda debido al estigma social. "Siete años de privación auditiva donde la corteza cerebral sufre cambios por desuso. La memoria se vuelve lenta, la atención se dispersa y el aprendizaje se bloquea".

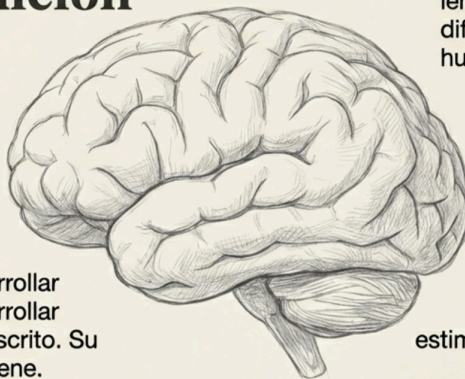
¿CÓMO SE ESCUCHA EL 2030?

Al mirar hacia el futuro, la Dra. García Jacuinde piensa en el quirófano como un espacio de política pública. Tras más de una década de formación académica, su meta para el periodo 2026-2030 es la difusión masiva y la creación de programas sociales.

El paradigma cognitivo: Por qué la audición nos define

Ceguera

Una persona ciega puede desarrollar plenamente el lenguaje oral y escrito. Su desarrollo intelectual no se detiene.



Sordera

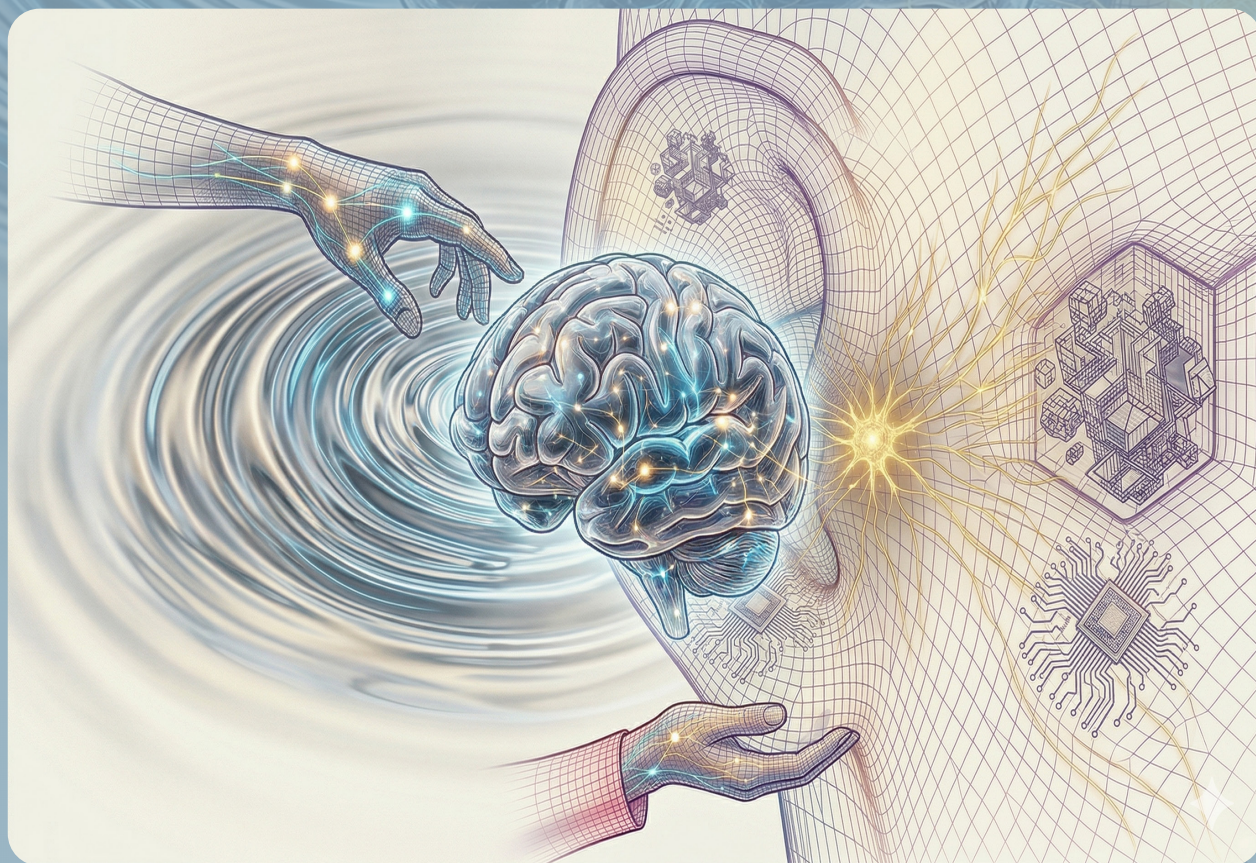
Inspirado en las neurociencias de Oliver Sacks, comprendemos que la audición es el vehículo del lenguaje oral y escrito. Es el gran diferenciador cognitivo del ser humano, esencial para la toma de decisiones, la memoria y la independencia.

Si una persona sorda no recibe estimulación auditiva en los primeros años de vida, desarrollará discapacidad intelectual.

O a 5 años — La ventana crítica irremplazable para formar un lenguaje cognitivamente estructurado.

“Quiero llevar la valoración audiológica a la población general, especialmente en Michoacán. Necesitamos evitar la deserción escolar y el aislamiento social que causa la sordera”, afirma. A la par de su labor social, se prepara para la llegada de los implantes cocleares totalmente implantables: dispositivos que no requerirán procesadores externos visibles, integrándose por completo en la anatomía del paciente.

Dulce María García Jacuinde es una defensora de la conexión humana, una doctora capaz de hacer arte con lo invisible. En su consultorio, el silencio no es una ausencia, sino una barrera tecnológica que ella, con precisión quirúrgica y algoritmos de vanguardia, se encarga de derribar todos los días.





LA MENTE INCESANTE DE YOLNICTE BASSAVE:

armonía y el triunfo en la disciplina

Hay historias de éxito que se construyen en el silencio y la disciplina rígida de un escritorio. Y luego está la historia de Yolnichte Basave, una trayectoria forjada en el movimiento constante, la rebeldía y una profunda necesidad de entender el mundo. Si le preguntas por sus orígenes, no te hablará de un linaje empresarial o de una infancia de privilegios corporativos; te hablará de una niña que tuvo que aprender a ser fuerte antes de tiempo.



"A mí me tocó ser la guerrera de mamá", confiesa Yolnichte al abrir la puerta a sus recuerdos más tempranos. Creció bajo el cuidado de su abuela mientras su madre salía a trabajar, una dinámica que la obligó a navegar la vida con una independencia precoz. "Cuando aprendes desde muy pequeño a moverte solo, empiezas a desarrollar ciertas características como la fuerza [...] Atrás de esa fuerza y de la valentía, por supuesto que estaban todas aquellas otras emociones que son la tristeza, el abandono y todas las que conlleva a raíz de eso".

En lugar de dejarse hundir por ese contexto, Yolnichte transformó el trauma en su principal combustible. La suya fue

una infancia marcada por la hiperactividad; era la niña que saltaba entre azoteas, la que siempre estaba con los niños, la que era expulsada de los salones de clase. Hoy, con la perspectiva que dan los años y el trabajo interno, entiende que esa dislexia y esa aparente falta de atención no eran defectos, sino los primeros destellos de una mente brillante y divergente.

"Son personalidades que cuando van entrando a niveles escolares cuestan mucho trabajo, el tema de poner atención y estar presente es lo que menos quieres hacer", reflexiona. "Pero justamente esa inquietud es la que me lleva a la creatividad [...] Una mente inquieta está constantemente en innovación".

DEL JUEGO INFANTIL AL MUNDO DE LAS FINANZAS

El camino de Yolnichte hacia el liderazgo empresarial estuvo lleno de giros inesperados. Su primera gran pasión fue la medicina. De niña, operaba renacuajos y le hacía "autopsias" a los pájaros que encontraba sin vida. Sin embargo, las limitaciones económicas y geográficas le cerraron las puertas de las facultades de medicina a las que intentó ingresar. Fiel a su naturaleza resolutiva, decidió no estancarse.

Aunque no toleraba el sistema educativo tradicional —"yo le decía a los profesores, a mí nada más déjame venir a hacer



La Alquimia del Origen: De la Dislexia a la Innovación

Fase 3: Mente Divergente

La hiperactividad se transmuta en energía inagotable y visión empresarial.

Fase 2: Fricción Sistémica

Expulsiones escolares, dislexia e hiperactividad. Un rechazo frontal al sistema educativo tradicional.

Fase 1: La Guerrera de Mamá

Infancia independiente marcada por la ausencia y el deber prematuro. Detrás de la valentía se ocultaba el abandono.

“Esa inquietud es la que me lleva a la creatividad... Una mente inquieta está constantemente en innovación.”

el examen final y ya”—, poseía una habilidad innata y casi prodigiosa para los números. Tras descartar carreras como biología o contabilidad por resultarle tediosas, terminó estudiando Dirección en Administración y Finanzas, a la que hoy llama, con tono irónico, “la carrera de los fáciles”.

Pero las aulas no fueron su verdadera escuela; fue la calle y el trato directo con la gente lo que moldeó su visión de negocios. Se sumergió en el mundo de las ventas, un área que requiere la misma energía inagotable que ella poseía desde niña.

“El vendedor es aquel que no es conformista y que no es para trabajar atrás de un escritorio. Son gente que se tiene que mover mucho, que tiene que estar con mucho contacto”, asegura.

CONSTRUYENDO UN IMPERIO DESDE CERO: DERMO HEALTH Y EL BIENESTAR INTEGRAL

Todo ese bagaje de prueba y error desembocó en la creación de sus propias empresas. Junto a su socio Nelson, fundó Dermo Health, una compañía que nace desde cero y que se posiciona en la intersección de la belleza, el autocuidado, la tecnología y la salud nutricional.

Sin venir de una familia de empresarios, Yolnicte tuvo que aprender el idioma de los negocios a fuerza de voluntad. Entendió rápidamente que el corazón de cualquier organización es su flujo comercial. “Si tú no tienes ventas, no hay flujo. Si no hay flujo, no creces”, sentencia con pragmatismo.

Pero su involucramiento va mucho más

allá de los números. Su frustrada vocación por el diseño de interiores —una carrera que su madre le desaconsejó hace años— hoy cobra vida en sus propias empresas. Ella misma diseña y decora cada una de sus oficinas, inyectando su estética y su visión en cada rincón del espacio laboral. Es la prueba viviente de que, cuando se confía en la creatividad, las habilidades son transferibles. “Hoy puedes vender chicles o puedes crear una empresa de botellas, lo que sea. Lo único que cambia cuando eres empresario es el giro, pero todo lo demás es lo mismo”.

TERAPIA, ESPIRITUALIDAD Y LIDERAZGO

Cualquiera pensaría que manejar dos

empresas, liderar equipos y ser madre requiere una agenda cronometrada y una frialdad corporativa. Sin embargo, el verdadero secreto del éxito de Yolnicte no está en una hoja de cálculo, sino en su profundo viaje de sanación interior.

Hubo un momento en su vida adulta donde el impulso ciego ya no fue suficiente. Las malas decisiones y las heridas del pasado la alcanzaron. “Esas cosas que me rompieron sí me llegaron, y ahí es donde me metí a psicoterapia. Dije: ‘OK, yo necesito entender al ser humano’”.

Su sed de conocimiento la llevó a estudiar la formación completa como psicoterapeuta, no para ejercer, sino para descifrar el comportamiento y el trauma humano. No se detuvo ahí: estudió meditación profunda, budismo, taoísmo, cábala y chamanismo.



La Falsa Salida

Vocación médica frustrada por barreras económicas y geográficas. Las puertas de la facultad se cerraron.

El Vehículo

Facilidad prodigiosa para los números. Incurción en Dirección en Administración y Finanzas.

El Motor

El mundo real de las ventas. El vendedor no es conformista ni se esconde tras un escritorio; requiere energía inagotable y movimiento constante.

Construyendo el Imperio: El Ecosistema Dermogel



La Regla de Oro del Flujo

"Si tú no tienes ventas, no hay flujo. Si no hay flujo, no creces."
- Yolnicte Basave, aprendiendo el idioma de los negocios a fuerza de voluntad.

Todo lo sometió al escrutinio de su mente inquisitiva.

"Todo este trabajo más de la meditación, de trabajar conmigo con la energía y entender el trauma, es precisamente cómo llevo las empresas, a mis hijos y a todo. Es lo que me ha dado el equilibrio de poder manejar todo y no ser una empresaria loca, traumada y estresada".

Conoce de sobra la oscuridad del mundo corporativo, lleno de "tiburones" con vidas personales destruidas que están dispuestos

a pisotear a cualquiera con tal de ganar más. Ella eligió un camino diametralmente opuesto. Acepta que podría hacer crecer sus empresas a un ritmo mucho más acelerado, pero sabe exactamente cuál sería el precio. "Habría un costo, y ese costo creo que sería el que me saca del equilibrio donde estoy. Yo prefiero mil veces este equilibrio".

El día a día de Yolnicte es un ecosistema que funciona bajo sus propias reglas. No lleva una agenda escrita; toda la operación de sus empresas y su vida vive den-

El Detonante

Las malas decisiones y heridas del pasado la alcanzan. "Yo necesito entender al ser humano."

La Expansión Espiritual

Inmersión exhaustiva en meditación profunda, budismo, taoísmo, cábala y chamanismo.



La Búsqueda Técnica

Formación completa en psicoterapia para descifrar la raíz del comportamiento y el trauma humano.

El ROI Emocional

El equilibrio absoluto. Dominar la energía para evitar convertirse en una empresaria loca, traumada y estresada.

Dimensión	CEO Tradicional (Tiburones)	Modelo Yolnicte Basave
Objetivo Primario	Acumulación de capital a cualquier costo.	Crecimiento sostenible dictado por la paz mental.
Vida Personal	Destruída o sacrificada en nombre del corporativismo.	La familia exige y recibe el mismo valor de presencia que la empresa.
Operación Diaria	Encadenado a la agenda escrita y al escritorio de la oficina.	Operación mental, móvil y fundamentada en la libertad absoluta.
Límite de Crecimiento	Infinito, pisoteando a otros si es necesario.	Limitado intencionalmente para preservar el equilibrio humano.

tro de su cabeza. Su jornada empieza a las 6:00 a.m., su pico de mayor creatividad, pero jamás sacrifica su rol más importante: “Soy la mamá que se levanta a hacer el lunch [...] aprendí a que en mi vida mi familia debe tener el mismo valor de presencia que la empresa”.

Es capaz de autorizar transferencias bancarias, dictar directrices a su equipo y manejar su auto simultáneamente, sin perder el enfoque. Rompe con el paradigma del CEO encadenado al escritorio; ella opera desde la libertad, asegurándose de que la empresa nunca la sobrepase a nivel personal.

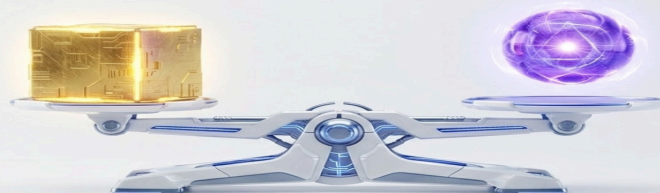
Al observar a Yolnicte Bassave, queda claro que ha logrado algo mucho más difícil que facturar millones: ha conquis-

tado su propia mente. Ha tomado a la niña inquieta, rebelde y herida, y la ha convertido en una líder compasiva, estratégica y ferozmente humana.

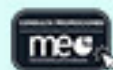
Para ella, acumular capital carece de sentido si el alma está vacía. ***“Para mí ese no es el éxito. Para mí el éxito es precisamente que, como ser humano, te sientas totalmente en paz, en armonía, y que las cosas que hagas neta las hagas porque las amas, no porque te conviene”.***

Cuando se le pide que se defina en unas cuantas palabras, su respuesta encapsula a la perfección el imperio interior y exterior que ha construido:

“Yolnicte es enfoque, creatividad, equilibrio y mucha presencia humana”.



“Para mí el éxito es precisamente que, como ser humano, te sientas totalmente en paz, en armonía, y que las cosas que hagas neta las hagas porque las amas, no porque te conviene.”



¡NUEVO BENEFICIO DE PAGO!

EN CVA YA CONTAMOS CON **PAGO EN LÍNEA** UTILIZANDO TARJETA DE CRÉDITO

APLICAN CONDICIONES Y RESTRICCIONES. PARA CUALQUIER DUDA CONTACTA A TU EJECUTIVO DE VENTA

NEURONA
Magazine



CVA TE INVITA A REVISAR LA CORRECTA EMISIÓN DE FACTURAS O NOTAS DE CRÉDITO, YA **NO SE PODRÁN MODIFICAR FUERA DEL MES** EN QUE SE REALIZARON. SI DETECTAS ALGÚN ERROR, NOTIFICALO DE INMEDIATO A TRAVÉS DE TU CONTACTO. **ASEGURA LA DEDUCIBILIDAD DE TUS COMPROBANTES.**