



# L.I.D.E.R.

*El reto de la excelencia*

---



*“Lo más importante es estar siempre dispuestos a sacrificar lo que somos por aquello en lo que nos podríamos convertir.”*

*-Stephan Kaiser*

**www.liderazgosinlimites.com**

Copyright © 2010 Stephan Kaiser & Martin Kaiser

Todos los derechos reservados

Este documento contiene contenido de propiedad intelectual y no debe ser duplicado o distribuido sin permiso escrito.

Ninguna porción de este material debe ser compartido o reproducido de ninguna manera y bajo ninguna circunstancia sin permiso escrito por adelantado por Stephan Kaiser & Martin Kaiser.

Para solicitudes de permiso, contactar:

Stephan Kaiser & Martin Kaiser

info@liderazgosinlimites.com

0058 212 893 17 50

Ninguna parte de este material intenta ofrecer asesoramiento legal, profesional, personal o financiero. La información contenida en este material no puede reemplazar los servicios de profesionales entrenados en cualquier área, incluyendo, pero no estando limitado, al área financiera o legal. Bajo ninguna circunstancia Stephan Kaiser o Stephan Kaiser & Martin Kaiser o cualquiera de sus representantes o contratistas serán responsables por cualquier daño especial o consecuente que resulten del uso, o la inhabilidad de usar, la información o estrategias comunicadas en este seminario, estos materiales, o cualquier servicio proporcionado antes o después del seminario, aún si se asesora respecto a la posibilidad de dichos daños.

Únicamente tú eres responsable y tienes que rendir cuentas por tus decisiones, acciones y resultados en la vida y mediante el uso de estos materiales aceptas no intentar hacernos responsables por cualquier decisión, acción o resultado en cualquier momento o circunstancia.

Hemos dado nuestro mejor esfuerzo para representar de forma precisa las estrategias y su potencial para mejorar tu vida y hacer crecer tu negocio. Sin embargo, esto no es un esquema de “hacerte rico de forma rápida” y no hay ninguna garantía que vas a ganar dinero utilizando las técnicas aquí presentadas. Tu nivel de éxito al obtener resultados similares depende de un número de factores, incluyendo tus habilidades, conocimientos, capacidades, dedicación, personalidad, mercado, comprensión de los negocios, enfoque empresarial, metas empresariales, socios y situación financiera. Debido a que estos factores varían de individuo a individuo, no podemos garantizar tu éxito, nivel de ingresos o habilidad de obtener ingresos. Cualquier declaración financiera o del futuro son simplemente nuestras expectativas o pronósticos para el futuro y como consecuencia no prometen un rendimiento real. Estas declaraciones son simplemente nuestra opinión o experiencia. Como es estipulado por la ley, ninguna garantía futura puede ser hecha de que alcanzarás cualquier tipo de resultados con nuestra información y no ofrecemos asesoramiento legal o financiero.

# L. I. D. E. R.

Legitimidad:

Lidérate a ti mismo



*“La pluma que escribe la historia de tu vida  
debe ser sostenida por tu propia mano.”*

-Irene C. Kassorla



# Legitimidad: Lección

---

## Lección:

El liderazgo se empieza ganando la victoria privada, no la victoria pública.

## La cripta de la Abadía de Westminster:

Las siguientes palabras fueron escritas en la tumba de un obispo anglicano alrededor de 1100 AD en las criptas que están en la Abadía de Westminster:

“Cuando era joven y libre, y mi imaginación no tenía límites, soñé que podía cambiar el mundo. Cuando crecí y me hice más sabio, me di cuenta de que el mundo no cambiaría. Entonces, reduje un poco mi perspectiva y decidí que sólo cambiaría a mi país. Pero eso también parecía inamovible. A medida que me acercaba al ocaso de mi vida, en un intento desesperado, decidí cambiar sólo a mi familia, a aquellos que estaban cerca de mí, pero al final ellos no quisieron.

Y ahora, mientras yacía en mi lecho de muerte, de pronto me di cuenta de que si sólo me hubiera cambiado a mí mismo primero, habría cambiado a mi familia con mi ejemplo. Y, quién sabe, con mi ejemplo y el ejemplo de mi familia tal vez hubiésemos llegado a cambiar el país, y hasta el mundo.”



# Legitimidad: Mitos & Verdades

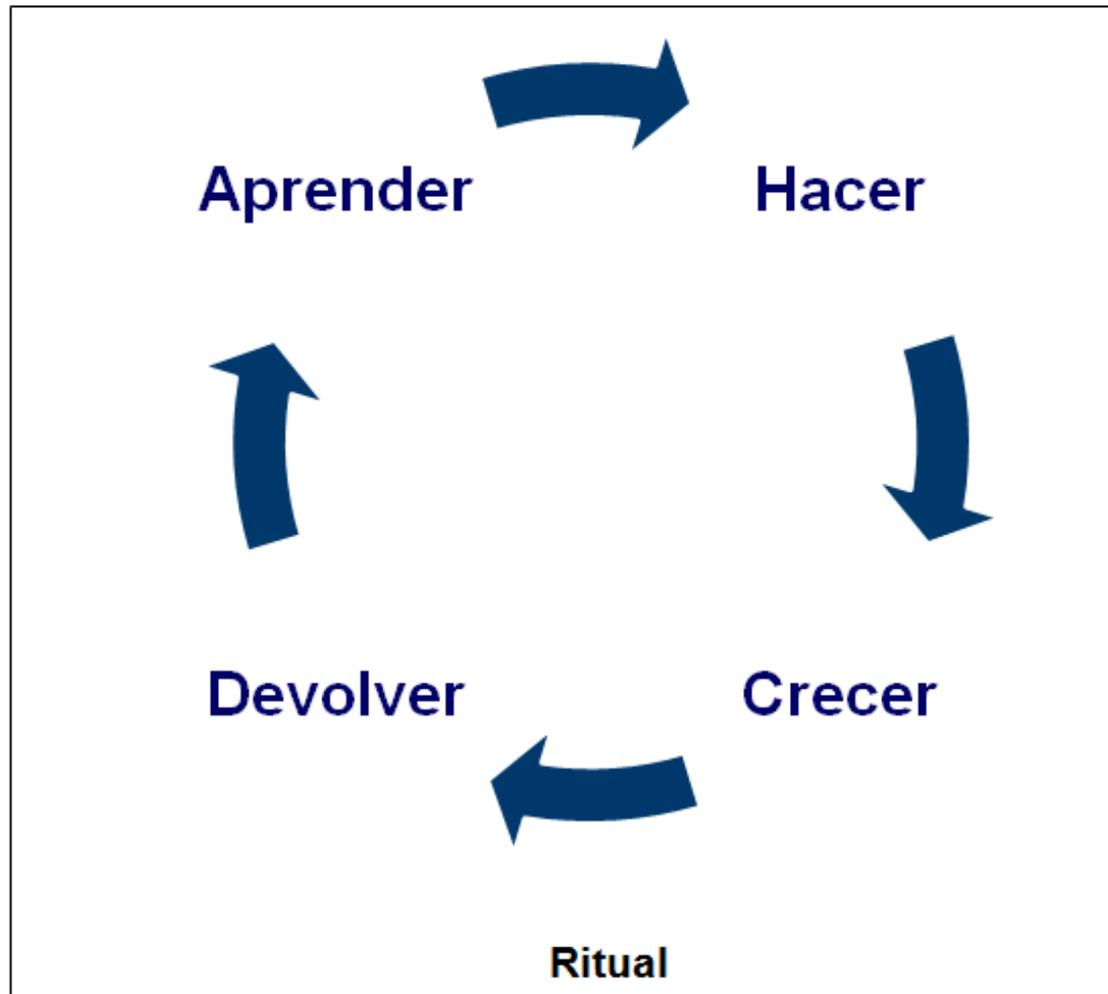
---

Mitos	Verdades
El líder es líder porque influencia a otros	El líder es líder porque se influencia a sí mismo primero
El líder es líder por su capacidad de afección	El líder es líder por su capacidad de decisión
El líder es líder por su autoridad	El líder es líder por su voluntad
El líder es líder por su inculpabilidad	El líder es líder porque asume responsabilidad



# Legitimidad: Herramienta

## El círculo virtuoso de la vida

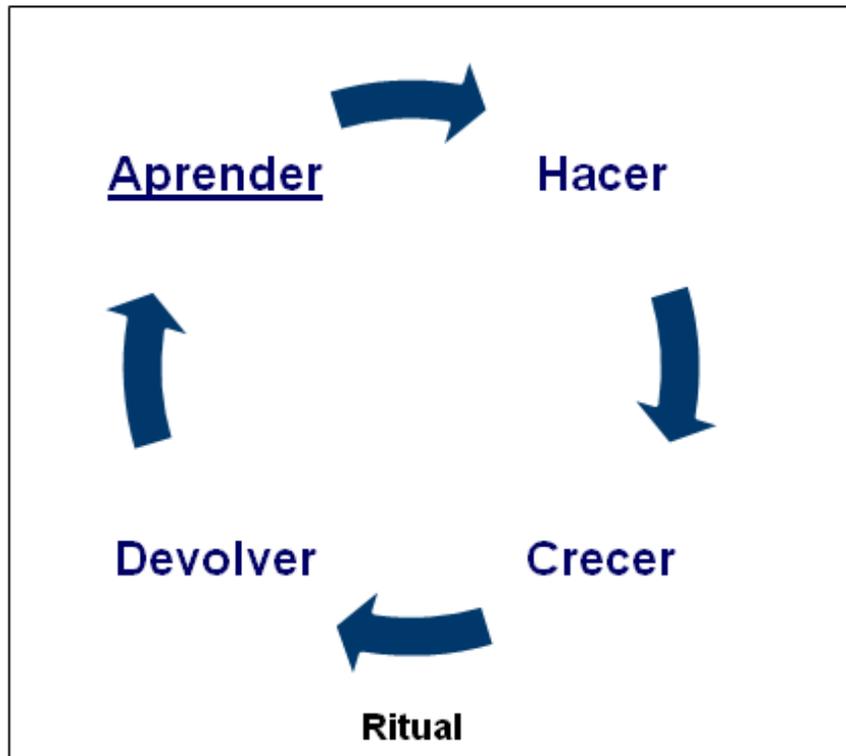




# Legitimidad: Herramienta (Aprender)

“Yo solía decir: ‘Espero que las cosas cambien’.  
*Luego aprendí que la única manera de que las cosas cambien  
es que yo cambie.*”

– Jim Rohn



## 1) Aprender - El principio “BABA”

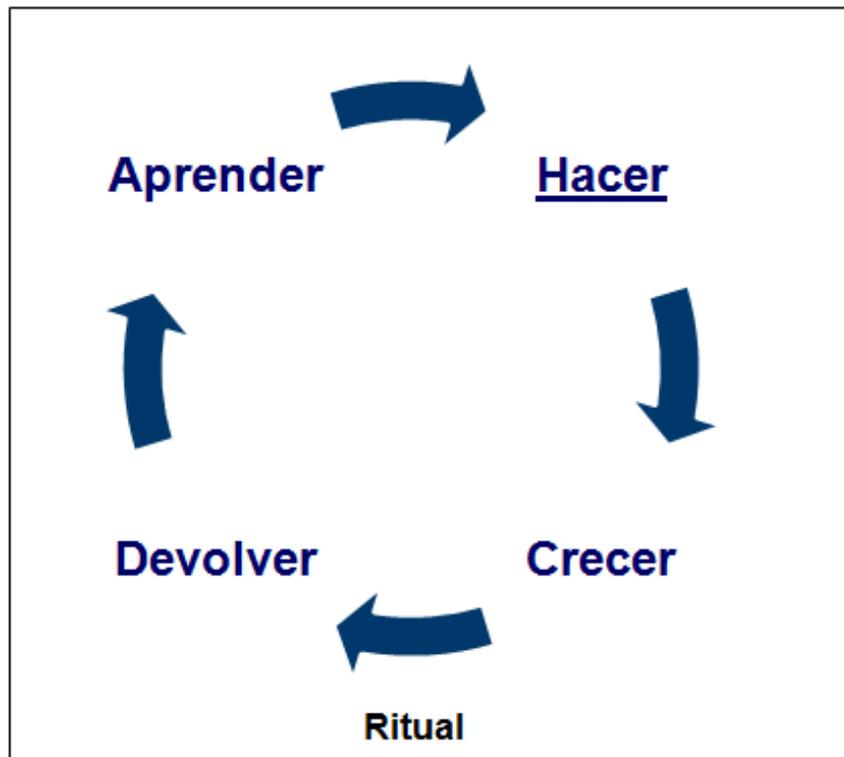
- Trabajar en ti mismo permaneciendo en tu zona de fortalezas, pero saliendo de tu zona de complacencia
- Trabajar en ti mismo antes de trabajar en otros
- Trabajar en ti mismo por lo menos igual de mucho que en otros.

¿Qué estás haciendo para invertir en ti mismo?



# Legitimidad: Herramienta (Hacer)

*“El éxito para estar relacionado con la acción.  
Las personas de éxito son activas.  
Cometen errores pero no se rinden.”*  
– Conrad Hilton



## 2) Hacer

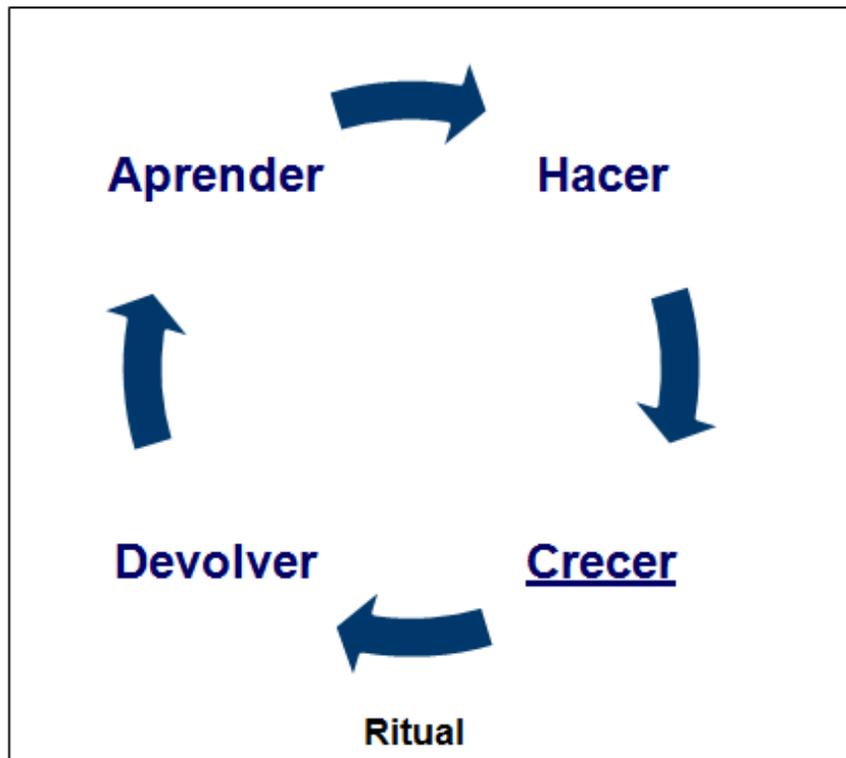
- **Claridad de prioridades crea claridad de acciones**
- **Cantidad de acciones, crea cantidad de resultados**
- **Calidad de resultados, crea calidad de vida**

**¿Cuál es la cantidad y calidad de acciones que estás tomando?**



# Legitimidad: Herramienta (Crecer)

*“Tu crecimiento determina quién eres.  
Quién eres determina a quién atraes.  
A quién atraes determina el éxito de tu organización.”*  
– John Maxwell



### 3) Crecer

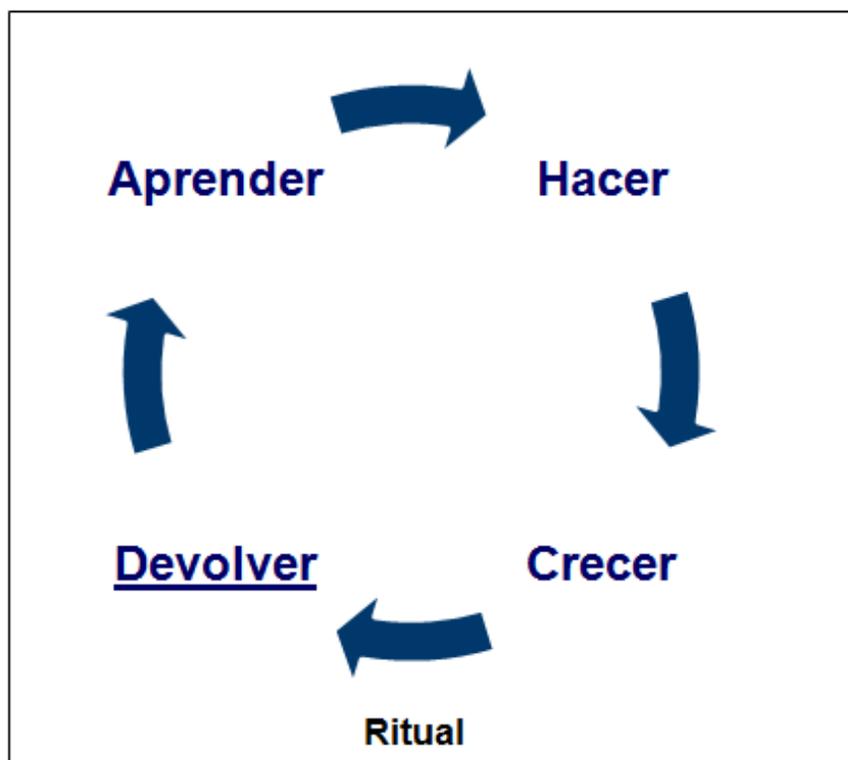
- Observar los resultados como son
- Aprender de tus resultados
- Aprender de los resultados de los demás

¿Sacas de cada situación el mayor provecho?



# Legitimidad: Herramienta (Devolver)

*“Yo no sé cuál será su destino, pero una cosa sí sé: los que entre ustedes hayan buscado y encontrado cómo servir, serán verdaderamente felices”*  
– Albert Schweitzer



## 4) Devolver

- Tener presente un marco de referencia...
- ...crea una actitud de gratitud,
- ...a partir de la cual estás dispuesto a dar sin recibir nada a cambio.

¿Por qué tantas cosas/personas/situaciones podrías estar agradecido hoy?



# Legitimidad: Hacer & Evitar

---

## Lo que debes hacer:

- Ten humildad y voluntad
- Haz el trabajo... de forma sobresaliente
- Haz del círculo virtuoso tu nuevo hábito

## Lo que debes evitar:

- No imites a otros líderes
- No vivas la filosofía tragamonedas
- Nunca seas complaciente

# L. I. D. E. R.

Influencia:  
Lidera a otros



*“Tu influencia plantará la semilla del éxito o del fracaso en la mente de otra persona.”*

-Napoleon Hill



# Influencia: Lección

---

## Lección:

La capacidad de influencia de todo líder se basa en quién es.

## La importancia de la influencia

Los sociólogos dicen que hasta el individuo más introvertido influirá en  
¡10.000 personas durante toda su vida!

Más de dos tercios de la gente que abandona su trabajo lo hace  
porque tiene un líder incompetente o inefectivo.

La gente no abandona la empresa, la gente abandona al líder.



# Influencia: Mitos & Verdades

---

Mitos	Verdades
La gente sigue primeramente a la visión que tiene el líder	La gente sigue primeramente al líder, no la visión
La gente cree en el líder por su afectividad	La gente cree en el líder por su legitimidad
La gente cree en el líder por lo que promete	La gente cree en el líder porque se compromete
La gente cree en el líder por la palabra hablada	La gente cree en el líder por la palabra personificada



# Influencia: Herramienta

## Las tres preguntas de la influencia

¿A quién  
quieres influir?

¿Qué tipo de líder  
eres cuando se  
trata de influir?

¿Dejas que tu  
influencia se vea  
limitada?

**Escribe las tres cualidades más importantes de las personas a las que te gustaría influir/atraer:**

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

**→ Estas son las cualidades que tú debes tener**



# Influencia: Herramienta

*“Lo que la gente dice, lo que gente hace, y lo que la gente dice que hace, son cosas completamente diferentes” – Margaret Mead*

¿A quién quieres influir?

¿Qué tipo de líder eres cuando se trata de influir?

¿Dejas que tu influencia se vea limitada?

Hablar \ Actuar	SI	NO
SI	Transformador	Dictador
NO	Trabajador	Visitador

- **No comunicar y no actuar**  
lleva a que las personas me olviden.
- **No comunicar y actuar**  
lleva a que las personas me desasistan.
- **Comunicar y no actuar**  
lleva a que las personas me ignoren.
- **Comunicar y actuar haciendo otra cosa**  
lleva a que las personas me abandonen.
- **Comunicar y actuar**  
lleva a que las personas me acompañen.



# Influencia: Herramienta

*“Lo que la gente dice, lo que gente hace, y lo que la gente dice que hace, son cosas completamente diferentes” – Margaret Mead*

¿A quién quieres influir?

¿Qué tipo de líder eres cuando se trata de influir?

¿Dejas que tu influencia se vea limitada?

## Mi propia encuesta 360 grados:

**Pregúntale a tus amigos/ familiares/ compañeros de trabajo:**

- ¿Qué te gustaría que continúe haciendo?
- ¿Qué te gustaría que pare de hacer?
- ¿Qué te gustaría que empiece a hacer?



# Influencia: Herramienta

## Comparación Celular/móvil vs. líder

¿A quién quieres influir?

¿Qué tipo de líder eres cuando se trata de influir?

¿Dejas que tu influencia se vea limitada?

Problema	Significado	Solución
Poca batería	Poca energía	Descansa y recarga
Poca cobertura	Huecos de comunicación	Invierte tiempo con la gente
Barreras físicas	Conflictos sin resolver	Resuelve el problema, perdona
Líneas colapsadas	Demasiada comunicación	Simplifica tu mensaje
Túnel	Nos encerramos	Ponle un fin a tu egoísmo
Sin saldo	No pagas el precio	Conoce, aprecia y muestra tu sincero interés por cada persona

Fuente: Adaptado de: Maxwell, John: "Call Lost: Why leaders lose connection with those they lead", [www.giantimpact.com](http://www.giantimpact.com)



# Influencia: Hacer & Evitar

---

*“Dios, cuando yo esté equivocado, hazme una persona dispuesta a cambiar.  
Cuando tenga razón, hazme una persona sencilla.  
Así que fortaléceme para que el poder de mi ejemplo  
exceda la autoridad de mi rango.”*  
- Paulin H. Peters

## **Lo que debes hacer:**

- Sé el tipo de persona que quieres atraer
- Sé un transformador (Cerrar trecho entre dicho & hecho)
- Mejora la señal de tu comunicación

## **Lo que debes evitar:**

- No pienses simplemente que hay personas que no puedes influir, esfuérzate
- No pienses que tu manera de comunicarte simplemente no cambiará, supérate
- No pienses simplemente que nadie es consistente entre actuar y hablar, sé ejemplo de integridad

# L. I. **D.** E. R.

Dirección:

Crea resultados



*“Allí donde no hay visión, el pueblo perece.”*

- Proverbios, 29:18



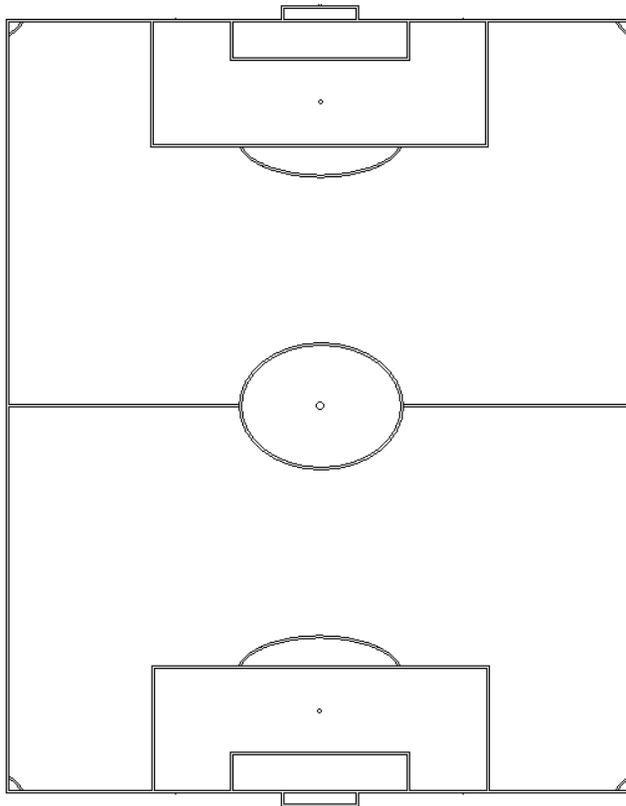
# Dirección: Lección

---

## Lección:

El liderazgo sin visión ni estrategia, es un liderazgo sin dirección ni plan de acción.

## La falta de dirección en nuestro mundo:



Si un equipo de fútbol tuviese los mismos porcentajes, esto significaría que:

- Sólo 4 de los 11 jugadores sabrían que arquería es la suya
- A sólo 2 de los 11 jugadores les importaría saber qué arquería es la suya
- Sólo 2 de los 11 jugadores sabrían en qué posición juegan y sabrían exactamente qué es lo que tienen que hacer
- Y todos, menos 2 jugadores, estarían, de alguna manera, compitiendo contra su propio equipo en lugar de competir contra el equipo rival

Fuente: Covey, Stephen: "El octavo hábito: De la efectividad a la grandeza", Editorial Paidós.



# Dirección: Mitos & Verdades

---

Mitos	Verdades
El líder se enfoca en qué hay que hacer	El líder se enfoca en por qué hay que hacer
El líder se enfoca en imponer su visión	El líder se enfoca en desarrollar nuestra visión
El líder se enfoca en imponer su manera de hacer las cosas	El líder se enfoca en imponer la mejor manera de hacer las cosas
El líder se enfoca en decir a la gente: “caminen”	El líder se enfoca en decir a la gente: “caminemos”



# Dirección: Herramienta

---

## I Parte: Visión

David Packard una vez dijo:

“Quiero discutir por qué una compañía existe antes que nada. En otras palabras, ¿por qué estamos aquí? Yo creo que mucha gente asume erróneamente, que una compañía existe simplemente para hacer dinero. Aunque este es un resultado importante de la existencia de una compañía, tenemos que ir más profundo y encontrar las razones reales de nuestra existencia. Al investigar esto, inevitablemente llegamos a la conclusión de que un grupo de gente se une para ser capaz de lograr algo colectivamente que no podría lograr separadamente, por lo general para hacer algo que es de valor. Ellos hacen una contribución a la sociedad, una frase que suena trillada pero es fundamental. Uno puede mirar alrededor en el mundo de los negocios y ver personas que están interesadas en el dinero y nada más, pero el entusiasmo interior que las mueve viene principalmente de un deseo de hacer algo diferente: fabricar un producto, prestar un servicio.”



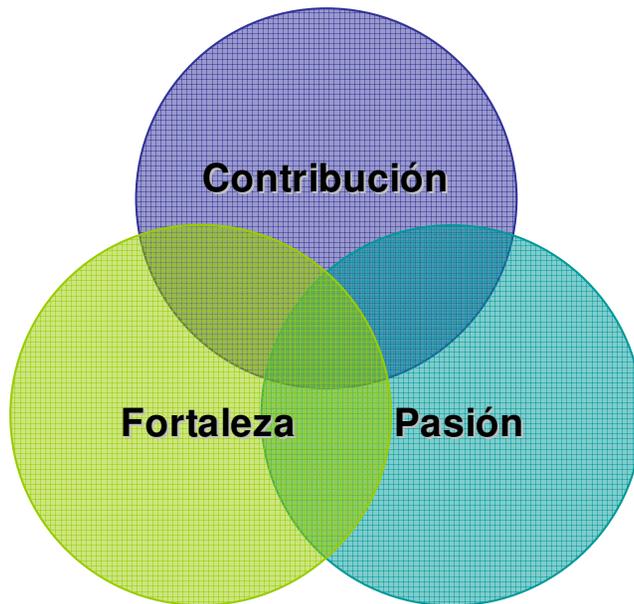
# Dirección: Herramienta

---

## I Parte: Visión

### ➤ Causa noble

¿Cómo descubrir la causa noble?



Características de una causa noble:

- Lo hago porque quiero, no porque tengo.
- Me siento bien al hacerlo.
- Es bueno para mí.
- Es bueno para otros.
- Seguirá teniendo un efecto positivo sin mi presencia.

### ➤ Valores

- ¿Qué cosas valoras/valoran por sobre todo?
- ¿Qué cosas nunca harías/harían?

Fuente: Adaptado de: Logan, D.; King, J. & Fischer-Wright, H. (2008): "Tribal Leadership: Leveraging Natural Groups to Build a Thriving Organization", HarperCollins: New York.



# Dirección: Herramienta

---

## II Parte: Estrategia

- **Resultados (lo que queremos)**
  - ¿Nuestros resultados nos acercan a alcanzar nuestra visión?
  
- **Recursos (lo que tenemos)**
  - ¿Suficientes recursos para alcanzar los resultados?
  
- **Acciones (lo que haremos)**
  - ¿Nuestras acciones cumplirán los resultados?
  - ¿Nuestras acciones están cumpliendo los resultados?

Fuente: Adaptado de: Logan, D.; King, J. & Fischer-Wright, H. (2008): "Tribal Leadership: Leveraging Natural Groups to Build a Thriving Organization", HarperCollins: New York.

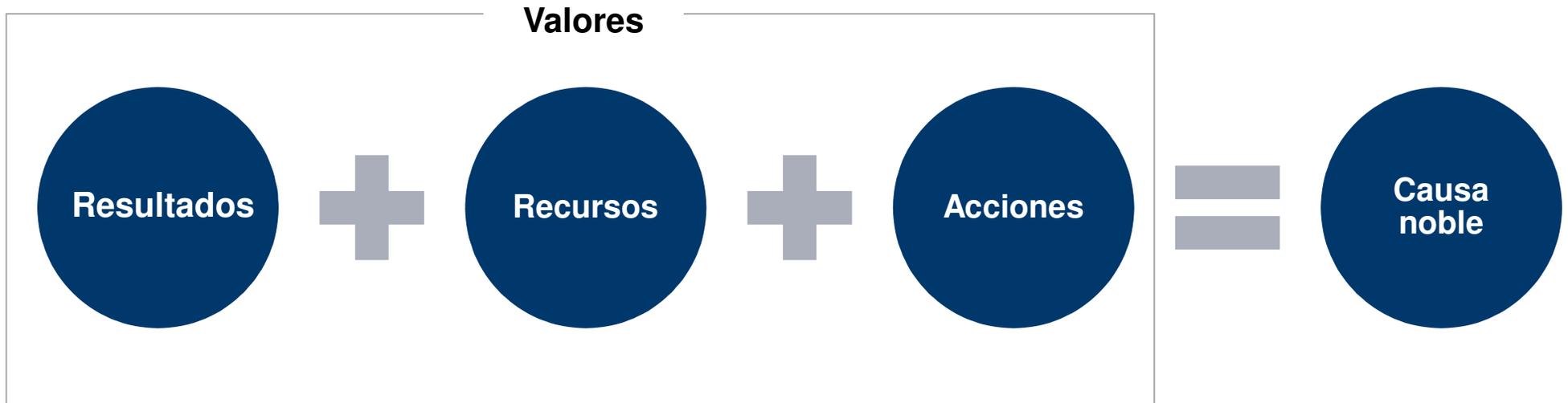
---



# Dirección: Herramienta

---

## La ecuación de la dirección



Fuente: Adaptado de: Logan, D.; King, J. & Fischer-Wright, H. (2008): "Tribal Leadership: Leveraging Natural Groups to Build a Thriving Organization", HarperCollins: New York.



# Dirección: Hacer & Evitar

---

## Lo que debes hacer:

- Busca primero claridad de visión, luego claridad de acción
- Busca primero escuchar, luego ser escuchado
- Busca crear una buena estrategia hoy, no una estrategia perfecta mañana

## Lo que debes evitar:

- No dejes que la dificultad de la situación altere el significado de los valores
- No dejes que tus estrategias pasadas limiten estrategias futuras
- No dejes que un problema circunstancial te haga olvidar la visión trascendental

# L. I. D. **E.** R.

Equipo:

Multiplica el éxito



*“Unirnos es el comienzo.  
Mantenernos unidos es progreso.  
Trabajar unidos es éxito”*

- Henry Ford



# Equipo: Lección

---

## Lección:

El impacto de un líder se ve limitado o multiplicado por la efectividad de su equipo.

“Algunos tienen un sueño, pero carecen de equipo. Su sueño es imposible.  
Algunos tienen un sueño, pero tienen un equipo malo. Su sueño es una pesadilla.  
Algunos tienen un sueño y están edificando su equipo. Su sueño tiene potencial.  
Algunos tienen un sueño y un equipo magnífico. Su sueño es inevitable.  
No basta con tener un sueño; también hay que tener un equipo de ensueño.”

- John Maxwell



# Equipo: Mitos & Verdades

---

Mitos	Verdades
El líder busca que el equipo trabaje para él	El líder busca que el equipo trabaje con él
El líder busca implementar sus ideas	El líder busca implementar las mejores ideas
El líder busca complacer al equipo	El líder busca fortalecer al equipo
El líder busca que se valore su independencia	El líder busca que se valore la interdependencia



# Equipo: Herramienta

---

## Trabajo en equipo en una cáscara:

La verdad #1 sobre el trabajo en equipo es que...  
El trabajo en equipo divide el esfuerzo y multiplica el impacto

La medida más importante de que un equipo funciona...  
Es cuando se resuelven conflictos sin quebrantar relaciones

El factor #1 que determina el trabajo en equipo...  
Es la cultura de trabajo en equipo que se está viviendo

Fuente: Adaptado de: Maxwell, John (2008): "Teamwork 101: What every leader needs to know". Thomas Nelson: Nashville, Tennessee



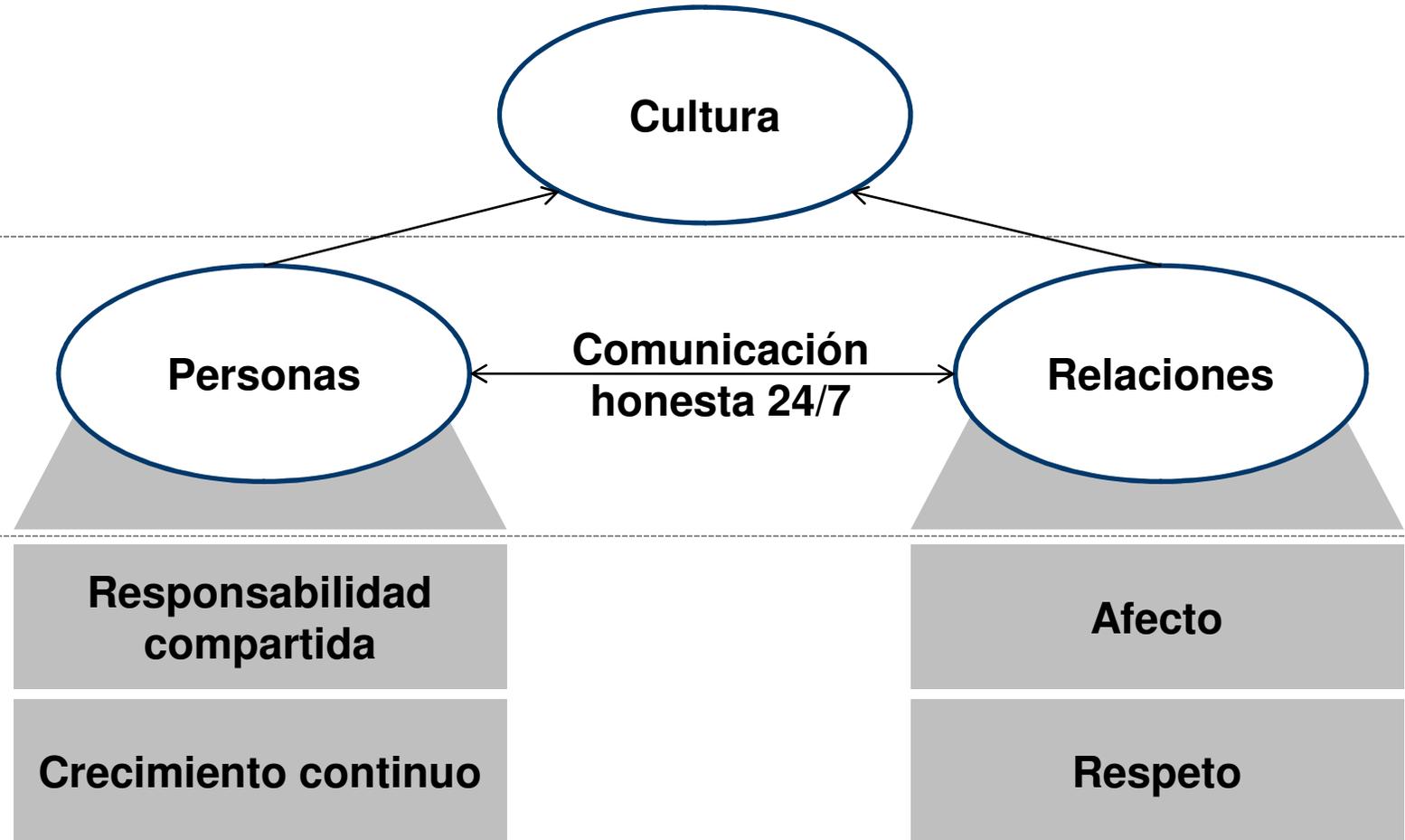
# Equipo: Herramienta

## La tríada del equipo

Objetivo del trabajo en equipo:

Factores que influyen en el objetivo del trabajo en equipo

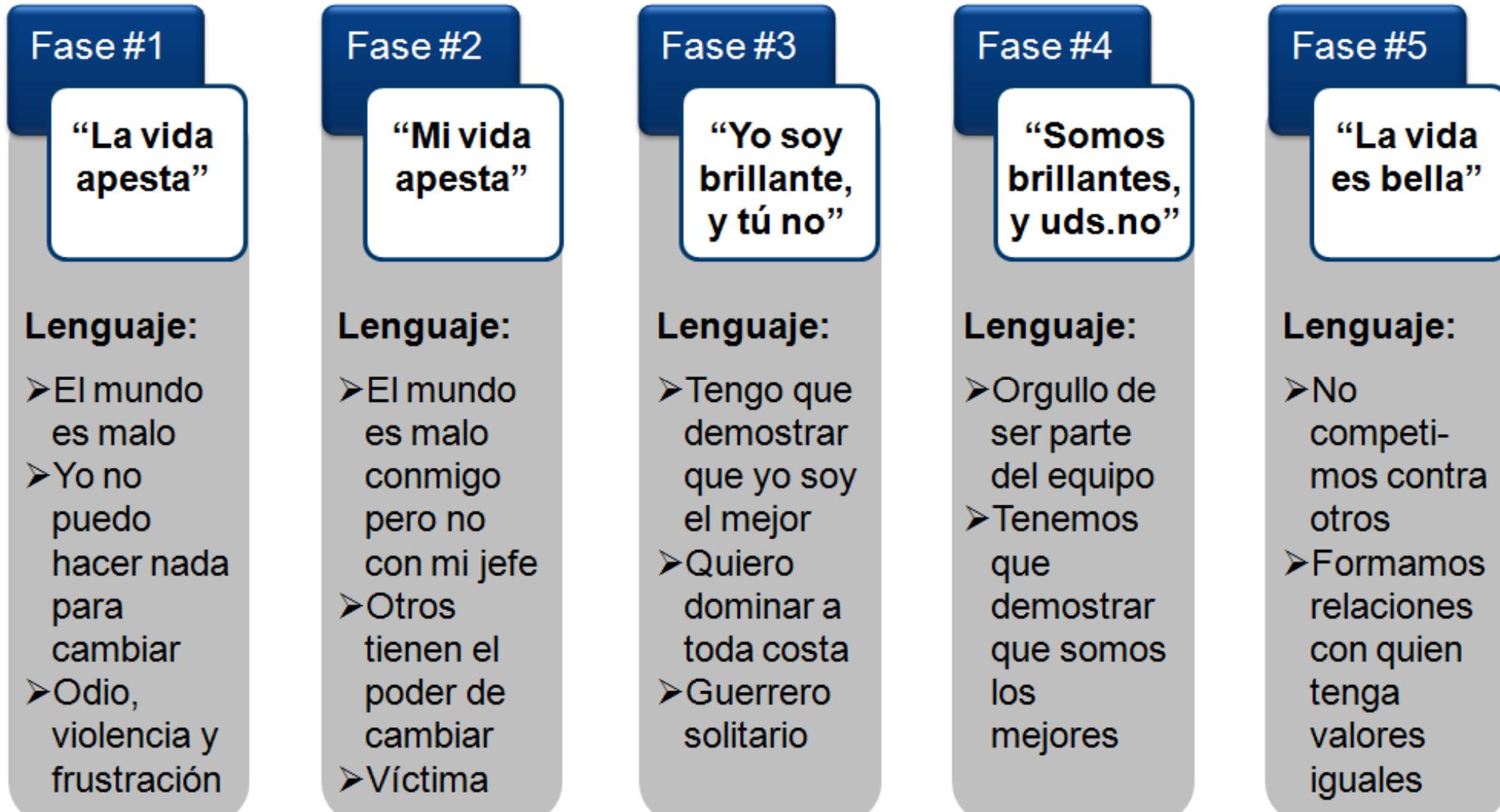
Cualidades que determinan los factores del trabajo en equipo





# Equipo: Herramienta

## Las cinco fases de una cultura



Fuente: Adaptado de: Logan, D.; King, J. & Fischer-Wright, H. (2008): "Tribal Leadership: Leveraging Natural Groups to Build a Thriving Organization", HarperCollins: New York.



# Equipo: Herramienta

---

## Cómo asegurar un buen trabajo en equipo:

- Añade a personas clave
- Quita a las personas que no vivan los valores
- Rota el liderazgo
- Promueve el crecimiento individual y grupal
- Enfócate en que todos tengan lealtad
- Reprime las acciones no aceptables
- Felicita las acciones deseables
- Comunicación honesta 24/7
- Valora interdependencia sobre independencia
- Asegúrate que ganen las mejores ideas



# Equipo: Hacer & Evitar

---

## Lo que debes hacer:

- Busca ayuda, eso no quiere decir que eres una persona inmadura
- Busca ser el líder servidor, no el líder abusador
- Sé el responsable cuando algo anda mal, y dale el crédito al equipo cuando algo anda bien

## Lo que debes evitar:

- No busques a los mejores, busca a los adecuados
- No implantes políticas y reglas, implanta una cultura amena
- No permitas que la personalidad influya en la selectividad (de ideas)

# L. I. D. E. (R.)

Reproductor:  
Genera más líderes



*“El secreto del éxito es contratar a gente más inteligente que uno mismo,  
y luego salirse de su camino”*

- Lee Iacocca



# Reproductor: Lección

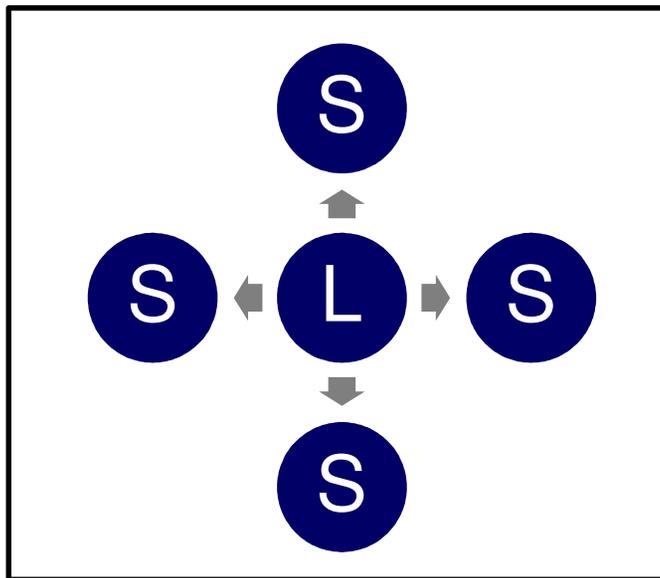
## Lección:

La verdadera grandeza de un líder se determina por la calidad de su legado.

### La matemática...

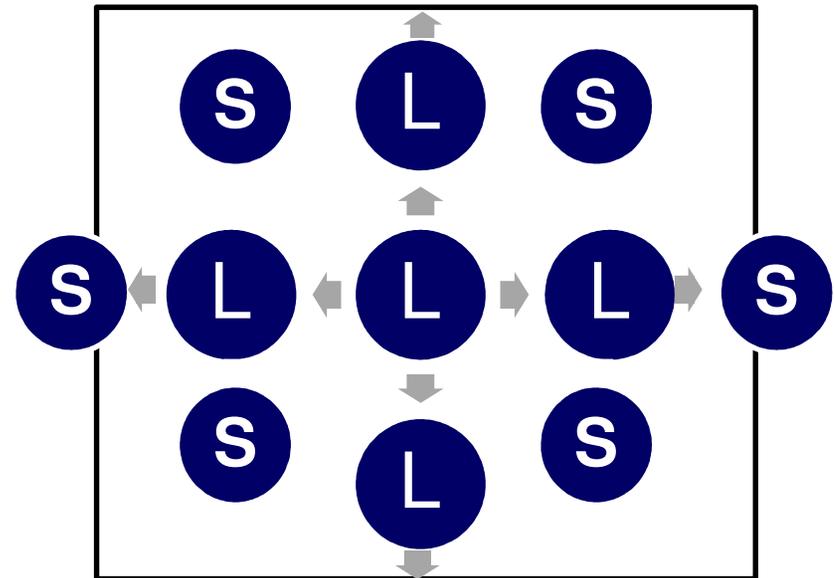
... de los seguidores:

#### SUMA



... de los líderes:

#### MULTIPLICACIÓN



Fuente: Maxwell, John (2007): "Las 21 leyes irrefutables del liderazgo: Siga estas leyes y la gente lo seguirá a usted", Grupo Nelson: Nashville, Tennessee.



# Reproductor: Mitos & Verdades

---

Mitos	Verdades
El líder reúne a seguidores	El líder reúne a líderes (o líderes potenciales)
El líder busca ser idealizado	El líder busca ser humanizado
El líder busca ser necesitado	El líder busca ser superado
El liderazgo es un terreno competitivo	El liderazgo es un terreno cooperativo



# Reproductor: Herramienta

## El patrón de la multiplicación



### Encontrar líderes:

- Líderes que desarrollan seguidores se enfocan en los resultados pasados de la gente.
- Líderes que desarrollan líderes se enfocan en el potencial futuro de la gente.
- Líderes que desarrollan seguidores se enfocan en la racionalidad de la gente.
- Líderes que desarrollan líderes se enfocan en la pasión de la gente.
- Líderes que desarrollan seguidores se enfocan en la personalidad de la gente.
- Líderes que desarrollan líderes se enfocan en los valores de la gente.



# Reproductor: Herramienta

## El patrón de la multiplicación



### Reunir líderes:

- Líderes que desarrollan seguidores buscan imponer los recursos de la gente
- Líderes que desarrollan líderes buscan conseguir los recursos que necesita la gente
- Líderes que desarrollan seguidores buscan dominar las relaciones de la gente
- Líderes que desarrollan líderes buscan dar libertad a las relaciones de la gente
- Líderes que desarrollan seguidores buscan impactar al mundo de hoy
- Líderes que desarrollan líderes buscan impactar al mundo de hoy y de mañana



# Reproductor: Herramienta

## El patrón de la multiplicación



### Liberar líderes:

- Líderes que desarrollan seguidores buscan recordarle a la gente que son el líder
- Líderes que desarrollan líderes buscan salirse del camino de la gente
- Líderes que desarrollan seguidores delegan poca responsabilidad
- Líderes que desarrollan líderes delegan mucha responsabilidad
- Líderes que desarrollan seguidores controlan el crecimiento de la gente
- Líderes que desarrollan líderes liberan el crecimiento de la gente



# Reproductor: Herramienta

---

Un líder es efectivo cuando es capaz de hacer grandes cosas para sí mismo.

Un líder es influyente cuando desarrolla a líderes para que hagan grandes cosas con él.

Un líder es importante cuando desarrolla a líderes para que hagan grandes cosas para él.

Un líder es trascendente cuando desarrolla a líderes para que hagan grandes cosas sin él.

La última expresión de un líder sobresaliente es dejar un líder que sea mejor que él mismo.  
Esta es la única manera de crear un legado y dejar un mundo mejor para la siguiente generación.

---

Fuente: Adaptado de: Maxwell, John (2007): "Las 21 leyes irrefutables del liderazgo: Siga estas leyes y la gente lo seguirá a usted", Grupo Nelson: Nashville, Tennessee.



# Reproductor: Hacer & Evitar

---

## Lo que debes hacer:

- Cree en tu gente y podrás creer en tu visión
- Ama a tu gente y amarás los resultados
- Libera a tu gente y liberarás el crecimiento

## Lo que debes evitar:

- No pases tiempo con la gente, invierte tiempo en la gente
- No trates a todos de la misma manera, trata a cada uno de manera diferente
- No dejes que tu egoísmo limite el potencial de tu legado



# Cómo las personas se convierten en líderes

---

**L.**

**Legitimidad**  
Lidérate a ti mismo

**I.**

**Influencia**  
Lidera a otros

**D.**

**Dirección**  
Crea resultados

**E.**

**Equipo**  
Multiplica el éxito

**R.**

**Reproductor**  
Genera más líderes

**Lecciones**

**Mitos & Verdades**

**Ejemplos**

**Herramientas**

**Evitar & Hacer**

**Próximos pasos**

# L. I. D. E. R.

## Próximos pasos



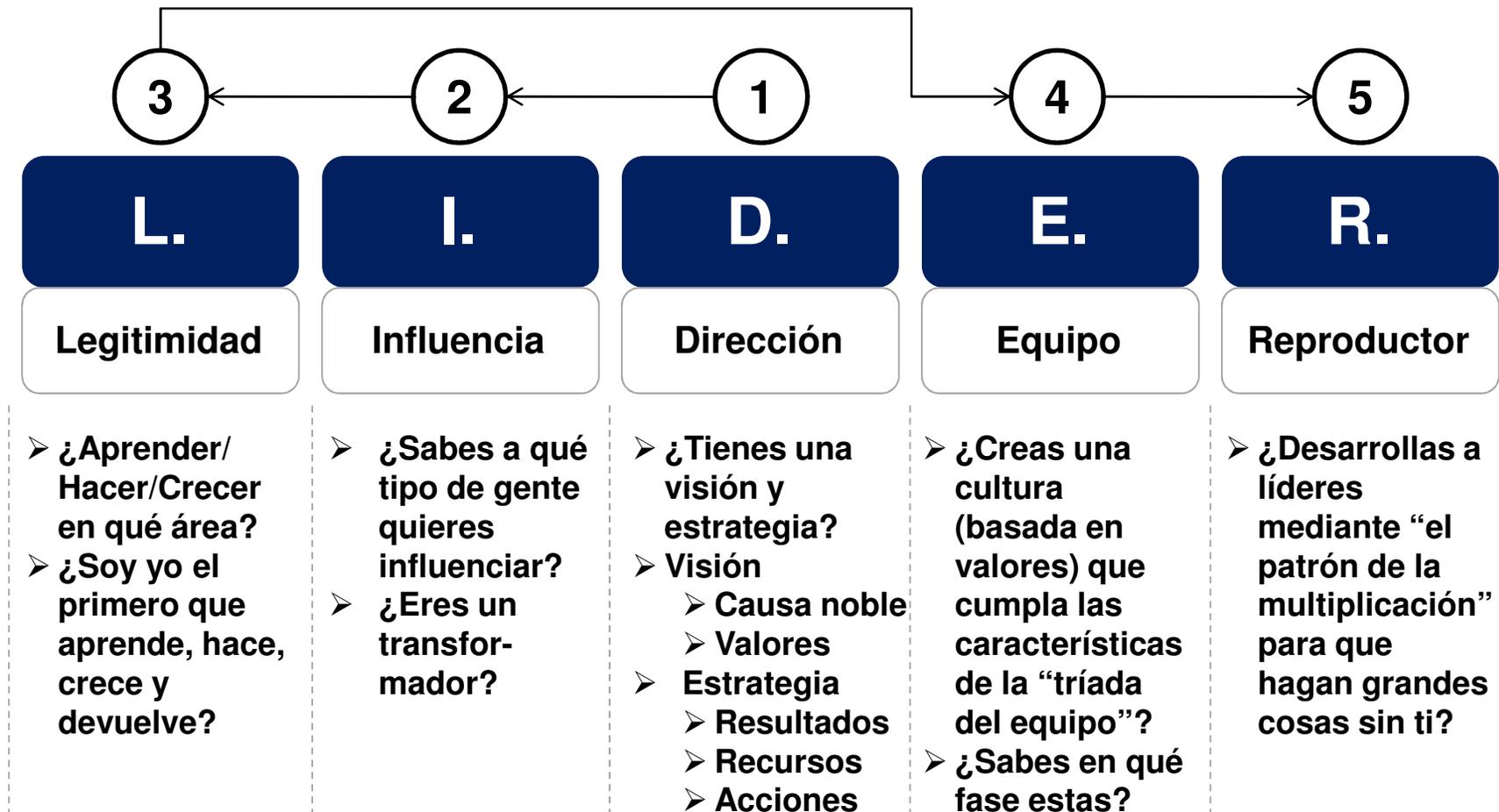
*“Lo que pensamos, lo que sabemos, lo que creemos, a fin de cuentas, es de poca consecuencia.  
Lo único realmente trascendente es lo que hacemos.”*

*– John Ruskin*



# Próximos pasos

- **1er Paso: Saber qué cumples y qué no en el modelo L.I.D.E.R.**
  - Revisar los materiales L.I.D.E.R.
  - Rellenar el cuestionario





# Próximos pasos

---

- **2do Paso: Desarrollarte como L.I.D.E.R. consistentemente**
  - **Cada lunes pregúntate:**  
**¿Qué acciones puedo tomar esta semana en cada área L.I.D.E.R.?**
    - **Revisar los materiales**
    - **Revisar el cuestionario**
  - **Anótate lo que vas a realizar en cada área durante esa semana y hazlo**
  - **El siguiente lunes revisa si cumpliste lo que te propusiste y propónte nuevas acciones para seguir mejorando en cada área L.I.D.E.R.**





# Próximos pasos

---

**Se cuenta que un turista se detuvo a descansar en un poblado de montañas. Se dirigió hacia un anciano que estaba sentado en un banco y le dijo:**

**- Amigo, ¿puede decirme algo característico de este pueblo?**

**Bueno – contestó el anciano – lo único que sé con certeza es que este es el punto donde empieza el mundo. Porque usted puede arrancar de aquí e ir a cualquier parte que desee.**



## ¡Muchas Gracias!