

FACTOR DE ÉXITO

¡La clave está en la diferenciación!

MÉXICO 

@RevistaFactordeExito  Revista Factor de Exito  @RevistaFDE
www.revistafactordeexito.com

Roberto Ricossa

Vicepresidente de Ventas en F5 Latinoamérica

Estamos por ver más cambios tecnológicos en los próximos 10 años, que en los últimos 100

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

● **Armando Zuñiga Salinas**

Presidente de COPARMEX CDMX

"veo el liderazgo empresarial como una oportunidad para innovar y transformar desafíos en oportunidades"

● **Ricardo Ibañez**

Gerente Sala Performance Corvette

"Planeo convertir a la Sala Performance Corvette en un referente líder en la industria automotriz"

● **William Aguilar**

CEO Founder de MIGRATBANK, Delegado Embajador Económico de Cámara de Comercio y Empresarios del Mercosur y América Regional

Migratbank una solución financiera inclusiva para el mundo

● **EXPO CUMBRE FACTOR DE EXITO 2024**

LIDERAZGO EMPRESARIAL Y DE NEGOCIOS, Un evento imprescindible para empresarios y líderes de negocios

10 - 11 - 12 de Octubre
CAP CANA

VIVE CAP CANA TU CIUDAD DESTINO

Disfrute de espectaculares playas, del campo de golf Punta Espada, reconocido como el No.1 del Caribe y México. Navegue desde la marina a una experiencia de pesca inolvidable o únase a la aventura de Scape Park. Cabalgue en el Centro Ecuestre de Los Establos. Deléitese con la exquisita gastronomía en mas de 50 restaurantes y con la hospitalidad que se ofrece en Eden Roc Cap Cana, Secrets Cap Cana, Sanctuary Cap Cana, TRS Cap Cana Hotel, Margaritaville Island Reserve Cap Cana, Hyatt Ziva y Hyatt Zilara, Sports Illustrated Resort y pronto The St. Regis Cap Cana Resort & Residences.



CAP CANA
REPÚBLICA DOMINICANA

Ciudad Destino

+809-CAP CANA | WWW.CAPCANA.COM |    

10-11-12
OCTUBRE 2024

HOTEL SANCTUARY
CAP CANA
República Dominicana

EXPO

FACTOR DE ÉXITO

LIDERAZGO EMPRESARIAL Y DE NEGOCIOS

Liderazgo empresarial ante desafíos financieros

Isabel Figueroa de Rolo

CEO y Directora Editorial Factor de Éxito

En Factor de Éxito, estamos comprometidos con la visibilidad del liderazgo empresarial y de negocios y la manera en que, a través de la visión y la valentía, ese liderazgo impulsado por la innovación y la tecnología, éstas sean utilizadas como herramientas claves para superar desafíos y generar oportunidades.

La rápida evolución de nuestra era está poniendo a prueba a los líderes empresariales. Los antiguos modelos de negocio ya no son suficientes, y se requiere una nueva forma de pensar, una que sitúe la innovación y la tecnología en el núcleo de nuestras estrategias. Ante este panorama, es crucial reflexionar: ¿Cómo podemos utilizar la tecnología y la innovación no solo para mantenernos a la par de estos cambios, sino para liderarlos? ¿Cómo podemos transformar los desafíos en oportunidades de crecimiento en este entorno tan vibrante y desafiante?

Al explorar el liderazgo empresarial en estos tiempos de cambio, es importante considerar las proyecciones económicas y de crecimiento laboral, tanto para América Latina como para la comunidad hispana en los Estados Unidos. Según el Banco Mundial, se espera que América Latina experimente un crecimiento económico moderado en los próximos años. A su vez, la comunidad hispana en los Estados Unidos, según el Bureau of Labor Statistics, proyecta un crecimiento de la fuerza laboral del 20% para 2024. Esta cifra es significativamente mayor que el promedio general del país.

Considerando importante también tomar en cuenta las últimas proyecciones del FMI, que prevén un crecimiento global del 3.2% tanto para 2024 como para 2025. Para la región de América Latina y el Caribe, la CEPAL en su actualización de mayo, revisó al alza en 0.2 puntos porcentuales las proyecciones de crecimiento económico respecto a los pronósticos de diciembre 2023, para situarse en el 2.1% en 2024.

Por otro lado, la economía de Estados Unidos ha presentado resultados divergentes que han reforzado

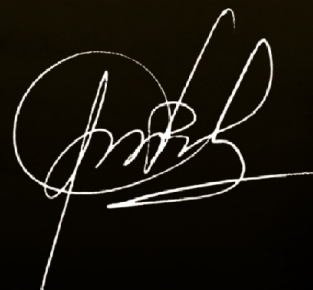
la decisión de la Reserva Federal de mantener su nivel de tasas. El primer trimestre cerró con un crecimiento anualizado del 1.6%, inferior al 3.4% registrado en el último trimestre de 2023 y la tasa más baja de expansión desde mediados de 2022. A su vez, la inflación interanual estadounidense cedió levemente.

Estas estadísticas subrayan la importancia del liderazgo empresarial en estos tiempos de cambio y desafío. Los líderes empresariales tienen la oportunidad de utilizar la innovación y la tecnología para impulsar el crecimiento y superar los desafíos, aprovechando las oportunidades que estos cambios presentan.

Todo esto demuestra que estamos ante un entorno de cambio constante. En esta edición, alojamos las voces de aquellos que lideran estos cambios. Compartiremos reflexiones valiosas, generando un espacio para el intercambio de experiencias, lecciones aprendidas y visiones para el futuro.

Nuestro objetivo es ir más allá de lo evidente, para descubrir las estrategias que están impulsando el éxito empresarial en este entorno dinámico. Queremos arrojar luz sobre cómo los líderes están utilizando la innovación y la tecnología para navegar por la incertidumbre y trazar nuevos caminos hacia el éxito.

En Factor de Éxito, estamos comprometidos con la visibilidad del liderazgo empresarial y de negocios. Queremos mostrar cómo, a través de la visión y la valentía, este liderazgo, impulsado por la innovación y la tecnología, se están convirtiendo en herramientas claves para superar desafíos y generar oportunidades.



EDICIÓN ESPECIAL

REFLEXIONES

DE UNA **INDUSTRIA LEAN**

CRISTIAN MURILLO VILLEGAS

LEAN POWER MANAGEMENT

INDUSTRIAS HUMANAS, RENTABLES Y
EFICIENTES A TRAVÉS DE LAS PERSONAS.

GERENCIA INTEGRAL PARA INDUSTRIA LEAN



LEAN POWER MANAGEMENT

[contenido]

portada



Estamos por ver más cambios tecnológicos en los próximos 10 años, que en los últimos 100

pág. **12** **Roberto Ricossa**
Vicepresidente de Ventas en F5 Latinoamérica

INTERVIEW



"veo el liderazgo empresarial como una oportunidad para innovar y transformar desafíos en oportunidades"

pág. **20** **Lic. Armando Zuñiga Salinas**
Presidente de COPARMEX CDMX

INTERVIEW



"Planeo convertir a la Sala Performance Corvette en un referente líder en la industria automotriz"

pág. **24** **Ricardo Ibañez**
Gerente Sala Performance Corvette

INTERVIEW



COVID-19 fue un "Black Swan"

pág. **28** **Guillermo Armenta**
Global Top Voice LinkedIn en Tecnología

INTERVIEW



Migratbank una solución financiera inclusiva para el mundo

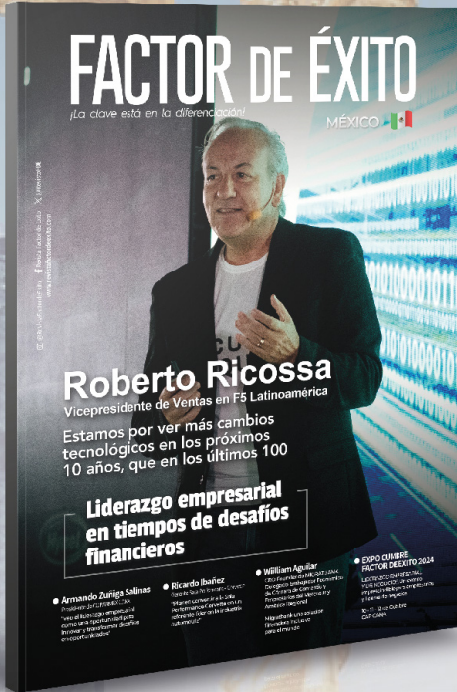
pág. **36** **William Aguilar**
CEO Founder de MIGRATBANK, Delegado Embajador Económico de Cámara de Comercio y Empresarios del Mercosur y América Regional Colombia

EMPRESARIALES VIP

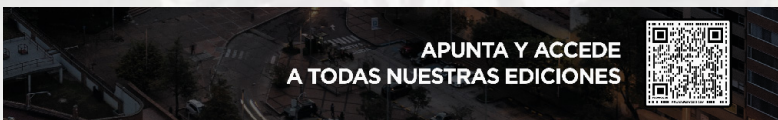
EX 2
PO 0
CUM 2
b r a 2
b o r a 4
FACTOR DE ÉXITO

pág. **62** **LIDERAZGO EMPRESARIAL Y DE NEGOCIOS**
Un evento imprescindible para empresarios y líderes de negocios

Revista Factor de Éxito México Número 12, Año 3



Ciudad de México



CEO y Directora Editorial:
Isabel Mariella Figueroa de Rolo
i.figueroaderolo@revistafactordeexito.com

Dirección Administración y Finanzas:
Isabel Cristina Rolo Figueroa

Comité Ejecutivo:
Héctor Rolo - Isabel Figueroa de Rolo
Andrés García - Isabel Cristina Rolo Figueroa
Arianna Rolo Figueroa - Thony Da Silva Romero

CEO-Directora Editorial:
Isabel Figueroa de Rolo

Director de Arte:
Héctor Rolo Pinto

Directora de Mercadeo:
Arianna Rolo

Directora de Comunicaciones:
Siddhartha Mata

Coordinadora de Comunicaciones:
Eidrix Polanco

Redacción:
Isamar Febres

Asesora comercial:
Rosely Matos

Secretaria Administrativa:
Emy Pimentel

Digital Content Manager:
Gabriela Alfonso
Tina Pérez
Lina Bsaris

Web Master :
Juan Rebolledo

Director Ejecutivo y Coordinador Editorial:
Baudy Dávila

Digital Marketing Manager
Jacqueline Leon

Diseño y Diagramación:
Luis Gota
Daniel E. Gota
Hermes Flores

Asistente de Dirección Editorial:
Vanessa Vasquez

Portada:
Roberto Ricossa
Vicepresidente de ventas en F5 Latinoamérica

Articlistas de esta Edición:
Jacques Giraud
Andrés Silva Arancibia
Álvaro "Cuco" de Venegas
Christopher Niquén
Rodrigo Planas
Ivan Calvo

Revista Factor de Éxito México
info@mexico.revistafactordeexito.com

Instagram: @RevistaFactordeExito

Twitter: @RevistaFDE

Facebook: Revista Factor de Éxito

www.revistafactordeexito.com

Sede Principal:
Factor de Éxito Rolga Group SRL
RNC 1-3135817-9
Dirección: Av. Lope de Vega #29, Novo Centro. Nivel 3.
Local C-6.
Ensanche Naco. Santo Domingo.
Teléfonos: +1 829.340.5724 – 809.542.2479
info@revistafactordeexito.com

Franquiciate.com impacta positivamente sector de franquicias

Franquiciate.com es una iniciativa que tiene como propósito crear la comunidad más grande de información, emprendimientos y negocios para el mercado hispano, apoyando la diversidad, equidad, inclusión, e igualdad de género y los objetivos de desarrollo sustentables dentro del ámbito de las franquicias.

Desde el año 2000 franquiciate.com ha venido acompañando a este sector tan increíble y fascinante. En franquiciate.com se despliega información sobre las franquicias, los servicios profesionales entre los consultores y especialistas en franquicias y negocios,

asociaciones, gremios, apoyos financieros como créditos para el sector, así como información de interés y noticias de actualidad.

Este espacio impacta en la gran comunidad de las franquicias y es una herramienta para empoderar y cambiar la forma de ver los negocios de los emprendedores. Apoyando a cada organización, empresa o consultor independiente en poder tener

presencia en este portal además de concientizar con asesoría para que se cumplan los requisitos de ley establecidos por cada país y buenas prácticas comerciales.

Por lo que franquiciate.com se caracteriza por ser un portal que busca democratizar la información y el empoderamiento de las personas interesadas en el sector de las franquicias de una manera innovadora y única.

franquiciate.com

Fractal One

Fractal One destaca como una solución innovadora en la gestión de activos, ofreciendo una respuesta a las demandas de modernización y eficiencia en el ámbito del mantenimiento y la administración de activos. Esta plataforma integral, basada en la nube y 100% online, permite a las empresas tener un control total sobre sus activos de forma segura, siendo además fácil de usar con un diseño intuitivo.

Con un enfoque centrado en la sostenibilidad y la responsabilidad corporativa, Fractal One fomenta prácticas de mantenimiento que no solo optimizan los recursos, sino que también reducen los desechos, reflejando un compromiso con el medio ambiente. La digitalización de procesos a través de esta plataforma ayuda a minimizar la huella ecológica, al tiempo que mejora su eficiencia operativa y gestión de recursos.

Fractal One se posiciona como líder en la transformación digital del sector, buscando redefinir la gestión de activos mediante la innovación y la tecnología. Al integrar la plataforma con diversos software, aplicaciones e Inteligencia Artificial, ofrece una solución completa y adaptable a las necesidades cambiantes de industria en la actualidad.



Ciencias del comportamiento contribuyen a las finanzas de trabajadores y emprendedores

A pesar del incremento en el uso de plataformas digitales en Latinoamérica, emprendedores y trabajadores independientes de esta industria, como socios conductores y repartidores, no cuentan con un sistema de ahorro o algún tipo de seguro o crédito como medida de apoyo para enfrentar crisis o imprevistos económicos.

Las investigaciones de Common Cents Lab demuestran que a través de las ciencias del comportamiento es posible mejorar la resiliencia financiera de trabajadores independientes de plataformas tecnológicas y emprendedores. Common Cents Lab identifica los factores que pueden influir en las acciones de ese sector de trabajadores

independientes, para diseñar soluciones que modifiquen hábitos, evaluando su impacto y alcance de forma rigurosa.

“Es sumamente gratificante ver el desarrollo de este proyecto y el potencial que tiene para generar un impacto tangible en la economía de trabajadores y emprendedores en Latinoamérica”, destacó Toni Castro-Cosío, investigadora senior del comportamiento en Common Cents Lab. “Hacerlo de la mano de aliados tan

relevantes en la región, bajo la guía estratégica del Centro para el Crecimiento Inclusivo de Mastercard nos permitió obtener la información necesaria para rediseñar y modificar servicios y productos, aplicando ciencias del comportamiento”.



Mercado de SaaS crecerá 28% anual en Latam hasta 2026.

El informe LatAm Tech Report 2023 de Litud destaca el crecimiento del mercado SaaS en América Latina, que aumentó un 33.1% en 2023, mientras que el mercado total de startups disminuyó un 65.2%. Los inversionistas están canalizando más inversiones hacia modelos de negocio SaaS debido a su bajo activo fijo y ricas métricas. Se espera que el mercado SaaS crezca un 28% anual hasta 2026. Empresas como Admitad, una red global de marketing de afiliados, han incursionado en el modelo SaaS, ofreciendo paquetes de suscripción para ayudar a las PyMEs a optimizar sus estrategias de marketing. Esta iniciativa

ofrece ventajas como un aumento del volumen de pedidos en e-commerce, previsibilidad en los gastos de marketing y mayores oportunidades de venta a través de canales como influencers. En México, donde 7 de cada 10 PyMEs obtienen ventas a través de canales digitales, esta estrategia apunta a colaborar con las operaciones de estas empresas, permitiéndoles crecer a través de soluciones de software como servicio (SaaS). Admitad Partner

Network, parte del grupo Mitgo, ofrece soluciones de marketing y comercio electrónico para especialistas en marketing online y empresas de todos los tamaños en más de 20 mercados.



Perú Service Summit en México generó oportunidades comerciales

La séptima edición del Perú Service Summit se llevó a cabo recientemente en la Ciudad de México y, por primera vez, en Querétaro, congregó a 25 empresas del sector de servicios, que buscaron nuevas oportunidades para la expansión comercial en tierras mexicanas.

Durante esta edición se realizaron un total de 305 citas de negocios en ambas ciudades, lo que generó oportunidades comerciales por más de 9.5 millones de dólares.

Al respecto, María Teresa Villena, consejera económico comercial de PROMPERÚ en México, comentó:



"Estamos muy complacidos con los resultados alcanzados en esta séptima edición del Perú Service Summit. Sin duda alguna, la inclusión de Querétaro fortaleció las relaciones comerciales que ya se venían sosteniendo con México, demostrando una vez

más la relevancia del mercado mexicano para los servicios peruanos".

En este contexto, el sector de software sobresalió como el líder, obteniendo el 41.3% del total de oportunidades, seguido por los servicios de minería con un 33.7%, la animación digital con un 19.8% y el marketing digital con un 4.98%.

Entre los servicios más demandados en México, destacaron aquellos relacionados con la minería subterránea, el staffing gestionado de TI y la arquitectura de animación, los cuales representaron el 62.8% del valor total de las oportunidades comerciales.

Galería Plaza San Jerónimo un lugar especial para eventos en Ciudad de México

Este hotel ubicado estratégicamente en Ciudad de México presenta una propuesta única para quienes buscan un ambiente moderno y funcional para sus eventos, ya sean de negocios o de placer.

Situado en la zona sur de la capital, a pocos minutos de oficinas corporativas, centros comerciales y restaurantes, ofrece instalaciones y servicios de primer nivel, garantizando una experiencia inolvidable para sus huéspedes.

Su perfecta combinación entre espacios abiertos, elegancia, y tecnología se adapta a todas las necesidades. Desde cenas de bienvenida en restaurantes, bodas civiles en jardines, hasta cócteles en roof gardens con vistas

panorámicas de la ciudad, este hotel ofrece opciones para todos los gustos.

Además de sus impresionantes espacios, Galería Plaza San Jerónimo ofrece una amplia gama de servicios para garantizar el éxito de los eventos. Desde banquete y ceremonia, hasta fotografía, música, transporte y decoración, el equipo dedicado del hotel está listo para cubrir todas las necesidades de su clientela.

Con una capacidad para grandes recepciones y banquetes, así



como espacios íntimos para celebraciones más privadas, la Galería Plaza San Jerónimo también se posiciona como el lugar ideal para bodas. Sus extensos jardines y terrazas al aire libre ofrecen un escenario perfecto.

Kerzner International expande Siro con propiedades en Los Cabos y Riad.

Kerzner International amplía la marca SIRO con nuevos hoteles en Los Cabos y Riad. SIRO, un concepto innovador de bienestar, combina fitness y recuperación, con nuevos proyectos en destinos dinámicos. Los hoteles ofrecerán

experiencias integrales de fitness y bienestar, centradas en cinco pilares clave: fitness, nutrición, sueño, recuperación y atención plena. Las nuevas propiedades, SIRO Palmilla en Los Cabos y SIRO Olaya Riyadh en Arabia Saudita, estarán disponibles en 2027 y 2028, respectivamente, expandiendo el compromiso de Kerzner con el bienestar global. SIRO se suma a la cartera de lujo de Kerzner, que incluye marcas como Atlantis y One&Only. Fortem Capital, dirigido por Miguel Sánchez-Navarro, se une al proyecto, desarrollando SIRO Palmilla en México. Esta alianza refleja el crecimiento de SIRO como líder en experiencias de bienestar y fitness a nivel mundial.



Estudio de Nuvei: Optimización de pagos aumenta ingresos hasta 30%

La investigación de Nuvei destaca el impacto crucial de la optimización de pagos en el crecimiento de los ingresos de las empresas de comercio electrónico. Revela que entre el 30% y el 40% de las transacciones son rechazadas, resultando en pérdidas significativas. El informe destaca la importancia de ofrecer múltiples opciones de pago y adaptarse a las preferencias locales del mercado. Las billeteras digitales y los métodos de pago alternativos están ganando terreno rápidamente, con un notable 33% de los comerciantes identificándolos como impulsores clave de crecimiento. Además, la investigación subraya que las empresas que aceptan más de cinco métodos de pago experimentan un aumento del 4%

en los ingresos. Para maximizar el éxito, los comerciantes multinacionales deben asociarse con proveedores locales y adaptar sus experiencias comerciales a cada mercado. El estudio ofrece estrategias prácticas y soluciones

para optimizar el proceso de pago y mejorar el crecimiento de los ingresos. Nuvei, como fintech líder, proporciona tecnología y conocimientos para que las empresas tengan éxito a nivel local y global con una sola integración.

nuvei Tomorrow's
Payment Platform

Roberto Ricossa

Vicepresidente de Ventas
en F5 Latinoamérica

**Estamos por ver más cambios
tecnológicos en los próximos 10
años, que en los últimos 100**

En F5 hemos entendido claramente este reto, por lo que hemos transformado nuestro portafolio de soluciones para ayudar a que las aplicaciones de las empresas no solo se desplieguen de una manera robusta y eficiente, sino que, de una manera segura, garantizándoles al usuario la mejor experiencia.

Roberto Ricossa es un ejecutivo y líder distinguido con casi 30 años de experiencia en administración, ventas, gestión de canales y marketing en mercados nacionales e internacionales. Sus excepcionales contribuciones a la industria tecnológica le han valido el prestigioso premio HITEC 50, que lo reconoce como uno de los hispanos más influyentes en el campo y resalta su compromiso inquebrantable con la innovación y la promoción de la diversidad.

Además, el liderazgo visionario de Roberto y sus logros destacados en estrategias empresariales avanzadas le han valido el estimado premio "Lifetime Achievement Award" de Frost and Sullivan. Notablemente, ha sido honrado como uno de los 100 principales líderes de marketing a nivel mundial y uno de los 50 principales profesionales de marketing en América Latina por la publicación The Internationalist durante varios años consecutivos, consolidando su reputación como un pionero en la industria.

Con un enfoque proactivo y expresivo, Roberto se dedica a construir equipos de alto rendimiento y fomentar el éxito a través de sus habilidades de coaching y mentoría. Aprovechando su excepcional combinación de experiencia práctica y habilidades de gestión ejecutiva, es experto en formular y ejecutar planes estratégicos de negocios multinacionales, impulsando a las organizaciones hacia un crecimiento y éxito sin precedentes.

Actualmente es el Vicepresidente de Ventas en F5 Latinoamérica, una empresa líder en su sector, en la que Ricossa ya tiene 8 años. En la misma, gracias a su valorada experiencia, tiene la responsabilidad de colaborar con socios estratégicos que han sido vitales para desarrollar y ejecutar grandes proyectos de la mano de F5 Latinoamérica, con un enfoque colaborativo que logra resultados exitosos en un entorno empresarial dinámico y en constante evolución.

¿Podría compartir con nosotros un momento significativo en su carrera donde haya experimentado un desafío y marcado su perspectiva sobre el liderazgo empresarial?

En 2009, mientras estaba a cargo de la organización de Marketing para las Américas de Nortel, ocurrió la debacle y famosa caída de lo que en ese entonces era un gigante de la tecnología con más de 100,000 empleados a nivel mundial. Un icono de la industria que se declaraba en Capítulo 11, apegado a la protección de banca rota teniendo que hacer recortes de personal de una manera masiva. Después de que la organización de Latinoamérica quedara sin

cabeza, y siendo yo el segundo de abordo, me tocó la responsabilidad de tener que definir quiénes serían las siguientes personas en salir de la organización una y otra vez en un proceso extremadamente intenso a lo largo de toda Latinoamérica por casi un año, mientras que en paralelo cerrábamos físicamente el edificio de Miami donde habíamos estado por años cientos de personas conviviendo como una familia. Esa tarea de definir las personas que desafortunadamente dejarían de tener trabajo, y ver a amigos quedarse sin empleo, me hizo conectarme de una manera muy profunda con la gente ya que la decisión a tomar ya no era basada en el desempeño de la persona, sino en quien sería afectado menos basado en su entorno (si su pareja había sido recientemente despedida, si eran recién o futuros padres, etc). Esto me enseñó la gran importancia del porque los líderes deben estar conectados con sus equipos y conocerlos lo más posible a título personal. Antes de ser empleados, son seres humanos y la empatía es fundamental, principalmente en este tipo de situaciones.

¿Cómo describiría su visión personal del liderazgo empresarial en el contexto actual, especialmente considerando los desafíos económicos y financieros que enfrentamos en este 2024, con una tecnología cada vez más frenética, pero también con sus vulnerabilidades y riesgos?

Los líderes tienen que entender que el mundo empresarial es una montaña rusa, donde a veces estás en la cresta, a veces muy abajo e incluso ocasionalmente de cabeza. La tecnología está aquí para conectarnos y poder tomar decisiones más rápido y el rol del líder es facilitarle el trabajo a los demás, siendo empático y sobre todo tener claramente la visión de que los resultados en gran parte tienen que ver con la actitud con la que se afrontan los retos. ¡No va a estar todo ni siempre bien, ni siempre mal! Hay que saber manejar la dinámica de esta montaña rusa.

¿Qué papel juega la innovación y la tecnología en el liderazgo empresarial del siglo XXI?

Estamos por ver más cambios tecnológicos en los próximos 10 años que en los últimos 100, así que debemos tener la mente abierta a que estos cambios estarán impactándonos en lo personal y en lo profesional. Tecnologías como Inteligencia artificial vienen a ser el parteaguas del antes y el después y como líderes debemos aprender a utilizarlas y maximizar sus beneficios. La tecnología es un habilitador, una herramienta a nuestra disposición y es rol del líder comprender cómo y dónde aplicarla para tener un mejor resultado.

Como líder en F5 para Latinoamérica, ¿cuáles consideras que son las principales cualidades o habilidades necesarias para navegar con éxito en un entorno económico y tecnológico en constante cambio como el que vivimos actualmente?

Creo que aquí hay 3 cosas que a mi manera de pensar son fundamentales para ser exitoso:

-La actitud de cada uno es personal. Esta depende 100% de ti. Es tu actitud y de nadie más. Como afrontas tus desafíos depende de ti.

-No tenerle miedo al cambio, sino ser parte de él. Hacer que las cosas pasen y no esperar que pasen.

-La gente es y hace la diferencia. No podemos ser exitosos si no trabajamos con la gente. Cada Uno de nuestros colaboradores debe ser y hacer la diferencia. De la misma manera de que cada uno de nosotros individualmente debemos hacer lo mismo para propagar el ejemplo, porque cuando cada uno se decide de manera personal a desafiar su propio status quo, verán un cambio.

¿Cuáles son las principales tendencias que está observando en el ámbito empresarial y de ciberseguridad y cómo se está adaptando F5 para enfrentar estos cambios? ¿Puedes compartir algún ejemplo específico de éxito o aprendizaje?

El mundo está evolucionando rápidamente hacia lo todo digital. En gran parte veremos prácticamente todas las industrias apalancando aplicaciones que se convierten en el corazón de la empresa, y que, si la aplicación es lenta, no funciona bien o bien si las transacciones no son seguras, el negocio sufre. Estás aplicaciones por un lado brindan la capacidad de hacer cosas nunca vistas, pero al mismo tiempo abren la posibilidad para nuevas amenazas a la seguridad de lo más importante que tienen las empresas: sus datos.

En F5 hemos entendido claramente esa misión y de ahí es que hemos transformado nuestro portafolio de soluciones para precisamente ayudar a que las aplicaciones de las empresas no solo se desplieguen de una manera robusta y eficiente, sino que, de una manera segura, garantizándoles al usuario la mejor experiencia segura. La oferta de soluciones de F5 hoy cuenta con opciones que le permiten al cliente consumirla de diferentes maneras adaptándose a sus requerimientos ya sea por ejemplo en su centro de datos, en la nube o bien una solución híbrida. Las opciones y alternativas permiten que los clientes sean muy flexibles en su manera de adoptar la tecnología a su ritmo.



¿Cómo cree usted que el liderazgo empresarial puede influir en el desarrollo económico y financiero en México en los próximos años?

Los líderes en general deben apostar a la tecnología como principal aliado independiente de su rubro. La tecnología es un habilitador que hará que las empresas sean más competitivas, más eficientes, más ágiles y que puedan ofrecer grandes diferenciadores a sus clientes. Los líderes tenemos la responsabilidad de habilitar a nuestros empleados ya nuestras empresas con tecnologías que hagan que nuestra oferta sea diferenciada y no caigan en una guerra de precios por ofrecer algo igual a los demás. La diferenciación será claramente un punto de toma de decisiones, no solo para clientes sino para colaboradores, quienes tomarán la decisión de seguir o no en la empresa basado en gran parte por los valores que representa la misma.

En el contexto actual de transformación digital, ¿cómo se está utilizando la innovación y la tecnología para impulsar el crecimiento de empresas y mantener su competitividad?

La innovación y la tecnología juegan un papel crucial para impulsar el crecimiento de las empresas y mantener su competitividad. Aquí algunos enfoques clave:

Automatización y eficiencia de Procesos:

La implementación de tecnologías como la automatización de procesos permite a las empresas optimizar tareas repetitivas, reduciendo costos y errores humanos, y liberando tiempo para actividades de mayor valor agregado.

Análisis de Datos y Toma de Decisiones: *Las empresas utilizan análisis de datos avanzados para obtener insights valiosos sobre el comportamiento*

VISIBILIDAD Y EXPOSICIÓN INTERNACIONAL PARA MAYOR COMPETITIVIDAD

FACTOR DE ÉXITO
la clave está en la diferenciación
MÉXICO

Roberto Ricossa
Vicepresidente de Ventas en P5 Latinoamérica

Estamos por ver más cambios tecnológicos en los próximos 10 años, que en los últimos 100

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

- Armando Zuriga Salinas
- Ricardo Ibarra
- William Aguilar

EXPO CUMBRE FACTOR DE ÉXITO 2024

FACTOR DE ÉXITO
la clave está en la diferenciación
MÉXICO

Desarrollo del liderazgo en Latinoamérica

El éxito empresarial depende de la capacidad de adaptación a los cambios.

El mundo de LinkedIn

FACTOR DE ÉXITO
la clave está en la diferenciación
MÉXICO

Jorge Vallejo
Presidente Mitsubishi Motors México

Sector automotriz, pilar estratégico en la reactivación económica

El mundo de LinkedIn

FACTOR DE ÉXITO
la clave está en la diferenciación
MÉXICO

John Maxwell
Fundador de The John Maxwell Company, The John Maxwell Team y JMLC®

Yo siempre digo que liderarme a mí mismo es mi desafío más grande en la vida

FACTOR DE ÉXITO
la clave está en la diferenciación
MÉXICO

El cambio del consumidor hacia los alimentos de origen vegetal llegó para quedarse

Raúl Acosta Salas
General Manager Alimentos & Bebidas

Jorge Hernández Ortiz
General Manager México

Panorama económico de cara al 2022

FACTOR DE ÉXITO
la clave está en la diferenciación
MÉXICO

Elisa Guerra
Nancy Herrera Blandón, CEO internacional para el futuro de la Educación México

Mujeres

"LIDERAZGO FEMENINO, LIDERAZGO DE IMPACTO"

FACTOR DE ÉXITO
la clave está en la diferenciación
MÉXICO

Industria EdTech experimenta un crecimiento sin precedentes

Hugo Romero Gracia
CEO de Integreo EdTech y Director de E-Tech Evolving Education

Transformación digital, el gran desafío para el liderazgo responsable

FACTOR DE ÉXITO
la clave está en la diferenciación
MÉXICO

Sostenibilidad: el imperativo del hoy

Rosa Nelly Treviño-Rodríguez
Senior Advisor for Families-in-Business, Inclusion & Good Governance Initiatives Treviño-Rodríguez & Asociados

La sostenibilidad del futuro comienza hoy

FACTOR DE ÉXITO
la clave está en la diferenciación
MÉXICO

Innovación Disruptiva: visión y motor de crecimiento

Andrés Villalobos Rodríguez
Coordinador de Operaciones, Comercio Exterior y Ventas de Negocios

Tendencias Estratégicas: el liderazgo 2022

Perspectiva Empresarial

FACTOR DE ÉXITO
la clave está en la diferenciación
MÉXICO

En México, de manera proactiva fomentamos la diversidad e inclusión

Luciana Herrmann
Directora de Cooperación Corporativa de Mexico-Mexico y Latinoamérica

El efecto transformador del liderazgo femenino

FACTOR DE ÉXITO
la clave está en la diferenciación
MÉXICO

Francisco Garza
Presidente y Director General General Motors de México, Centroamérica y el Caribe

Talento y Tecnología: liderando el cambio

FACTOR DE ÉXITO
la clave está en la diferenciación
MÉXICO

Aldimir Torres Arenas
Presidente de la Asociación Nacional de la Industria del Plástico, A.C. (ANIPAC) y Presidente del Comité de Asesoría y Asesoría de la Industria del Plástico, APLIAS

Economía circular: clave para una gestión eficiente del plástico

APUNTA Y ACCEDE
A TODAS NUESTRAS EDICIONES





del cliente, tendencias del mercado y eficiencia operativa, lo que les permite tomar decisiones informadas y estratégicas.

Inteligencia Artificial y Machine Learning enfocada a Experiencia del Cliente:

Estas tecnologías se utilizan para mejorar la experiencia del cliente mediante chatbots, recomendaciones personalizadas y análisis predictivo, permitiendo a las empresas anticiparse a las necesidades y deseos de sus clientes.

Adaptabilidad y Resiliencia a través de soluciones en la nube:

La migración a la nube proporciona a las empresas escalabilidad, flexibilidad y reducción de costos de infraestructura. Permite a las empresas adaptarse rápidamente a cambios en la demanda y trabajar de manera remota de forma eficiente.

Ciberseguridad Avanzada:

Las empresas están invirtiendo en soluciones de ciberseguridad avanzadas para proteger sus datos y operaciones de amenazas cibernéticas. Esto incluye el uso de inteligencia artificial para detectar y responder a incidentes de seguridad en tiempo real ya que la falta de seguridad no perdona y tiene un impacto directo en la reputación de las empresas.

Innovación en Modelos de Negocio:

La creación de plataformas y ecosistemas digitales permite a las empresas colaborar y co-crear con otros actores del mercado, expandiendo sus ofertas y alcanzando nuevos mercados.

Transformación Cultural:

Promover una cultura empresarial que valore la innovación y el aprendizaje continuo es crucial. Esto incluye la inversión en capacitación de empleados en nuevas tecnologías y metodologías ágiles.

Sostenibilidad y Responsabilidad Social: *Las empresas están adoptando tecnologías sostenibles*



para reducir su huella ambiental y cumplir con regulaciones ambientales, lo que también puede mejorar su reputación y atraer a consumidores conscientes.

Estos enfoques permiten a las empresas no solo mantenerse competitivas en un entorno digital en constante cambio, sino también liderar en sus respectivos sectores, creando valor y resiliencia a largo plazo.

¿Qué importancia tienen las alianzas estratégicas y la colaboración intersectorial en el éxito de los macroproyectos en la actualidad, y cómo ha sido su experiencia en este sentido?

Las alianzas estratégicas y la colaboración intersectorial son cruciales para el éxito de los grandes proyectos en la actualidad. Estas asociaciones permiten a las empresas combinar habilidades y conocimientos complementarios, fomentando la innovación y la creación de soluciones integrales. Además, compartir recursos financieros, tecnológicos y humanos no solo reduce costos, sino que también mejora la eficiencia operativa y facilita la gestión de desafíos complejos.

En nuestra experiencia, colaborar con socios estratégicos ha sido vital para desarrollar y ejecutar grandes proyectos, de hecho, el negocio de F5 Latinoamérica se realiza a través de socios con quienes llegamos en conjunto al usuario final. Este enfoque colaborativo nos ha ayudado a mantenernos competitivos y a lograr resultados exitosos en un entorno empresarial dinámico y en constante evolución.

Ante situaciones de crisis económica o eventos inesperados, ¿cómo ha demostrado F5 resiliencia y capacidad de adaptación para superar adversidades?

Un ejemplo claro y tangible fue durante la Pandemia, en este contexto F5 aceleró el desarrollo y lanzamiento de soluciones que respondieran a las necesidades urgentes de sus clientes. Con el aumento del trabajo remoto, F5 ofreció mejoras en la seguridad y la gestión de aplicaciones en la nube, permitiendo a las empresas proteger sus datos y optimizar el rendimiento de sus aplicaciones en un entorno distribuido. Además, F5 lanzó productos que facilitaron la transición a modelos de negocio digital, asegurando que sus clientes pudieran mantener la continuidad operativa y adaptarse a las nuevas realidades del mercado.

Además, F5 adoptó prácticas ágiles y de trabajo remoto, lo que permitió a la empresa mantener la eficiencia operativa y responder rápidamente a las necesidades cambiantes de sus clientes y del mercado en general.

Considerando la creciente globalización, ¿cómo ve usted la interconexión entre los diferentes mercados y su impacto en el liderazgo empresarial y las decisiones financieras?

La creciente globalización ha intensificado la interconexión entre mercados, ofreciendo a las empresas acceso a nuevos clientes y la posibilidad de aprovechar economías de escala, lo que puede reducir costos y aumentar la eficiencia operativa. Además, facilita la transferencia de tecnología y

fomenta la formación de alianzas estratégicas que impulsan la innovación y fortalecen la posición en el mercado global.

Sin embargo, esta interconexión también trae desafíos significativos, como la exposición a riesgos geopolíticos y económicos que pueden afectar la estabilidad operativa. Las empresas deben navegar por diversas regulaciones y normas en cada mercado, aumentando la complejidad de hacer negocios. Además, la globalización puede provocar interrupciones en la cadena de suministro, por lo que es esencial diversificar proveedores y desarrollar estrategias de mitigación de riesgos.

Para liderar eficazmente en este entorno, los líderes empresariales deben desarrollar una visión global y adaptarse rápidamente a los cambios, identificando tanto oportunidades como amenazas. Las decisiones financieras deben incorporar una sólida gestión de riesgos y priorizar inversiones estratégicas que potencien el crecimiento y diversifiquen los riesgos. En conjunto, estas capacidades permiten a las empresas prosperar en un mercado globalizado y altamente dinámico.

¿Qué consejos o lecciones ha aprendido a lo largo de su trayectoria que le gustaría compartir con emprendedores y líderes emergentes que están buscando alcanzar el éxito en diversos sectores del mundo empresarial?

Mis cinco recomendaciones para compartir:

1. Como mencione antes, para mí la actitud es y hace la diferencia. Así como Víctor Koppers plantea que el valor de una persona está definido por la suma de las habilidades y de las capacidades, las cuales ambas son muy importantes, pero multiplicado por la actitud en sí. $(V=(C+H)*A)$ Es decir, la actitud puede multiplicar el efecto de algo positiva o negativamente.
2. La ética no es negociable. Debemos ser éticos en lo personal, en lo profesional y siempre actuar con convicción.



3. Construye un equipo fuerte y rodéate de talento. Un líder no es nada sin su gente.
4. Nunca dejes de aprender y cuestiona las cosas. No asumas que, porque las cosas siempre se hayan hecho de una manera, así se deben hacer.
5. Sonríe. La vida es increíble y hay que sonreír. La sonrisa se transmite incluso por teléfono y al sonreír creamos un vínculo con nuestra audiencia.

¿Qué ha significado para usted el reto de ser VP de F5 para la región? ¿Qué aprendizajes ha sacado de esta responsabilidad? ¿Cuál son sus objetivos para dejar una huella de esta experiencia?

Recientemente cumplí 8 años desde que me uní al equipo de F5, y desde que entré sabía que sería un reto desde dos ángulos lo cual adopté como mantra del equipo, visualizado por un Yin/Yang: Poner a F5 en Latinoamérica y poner a Latinoamérica en F5. Esto se convirtió en nuestra plataforma interna para hacer que el grupo tuviera un sentido de pertenencia y tener un sentido común de interés grupal. Latinoamérica antes era una región dentro de lo que se llama el Teatro de las Américas, y lo que logramos fue crear relevancia a tal nivel que Latinoamérica es hoy un teatro paralelo a Norteamérica, Europa y Asia. Nuestras ventas en la región, así como la organización se han duplicado y con eso la importancia de nuestros clientes en todos los países quienes confían sus aplicaciones a nuestra tecnología. El ver cómo la gente tanto clientes, socios, analistas y muchas áreas internas hablan de la actitud de F5 Latinoamérica como ese elemento que ha hecho la diferencia, el ver como algunos colaboradores que en algún momento decidieron explorar ser exitosos en otras empresas y hoy buscan regresar porque añoran lo que tenían dentro de F5 Latinoamérica, o ver que hay gente que se quiere sumar al proyecto, es una clara muestra de que los valores y la actitud con la que afrontamos día a día lo que hacemos es y hace la diferencia.

Mi objetivo personal no es el de crecer hacia arriba en la organización y ostentar un rol más grande, sino hacer crecer a la misma en Latinoamérica y con esto ganamos todos. crecer en las oportunidades para que los colaboradores vean en F5 una oportunidad de desarrollo profesional a mediano y largo plazo, basado en el común interés de hacer algo positivo para la industria, para los clientes y al mismo tiempo, hacerlo mientras convivimos con gente con la que compartimos nuestros ideales atrayendo talento a la organización haciéndola cada vez más fuerte, y sobre todo que vivamos los valores de F5 todos los días.



ADEN Corporate
Solutions

*Capacitación y consultoría
para tu empresa*

**Más de 5000 Empresas
avalan nuestro trabajo**

- *Capacitaciones, talleres
y programas ejecutivos*
- *Diagnóstico y evaluación
del talento*
- *Simuladores de Negocios,
Bootcamps y más*

*La inversión estratégica
que impacta en los
resultados de tu empresa*



ESCANEA
Y DESCUBRE
MÁS



Lic. Armando Zuñiga Salinas

Presidente de COPARMEX CDMX

Globalización ha aumentado interdependencia entre mercados, se requiere un liderazgo que entienda las dinámicas internacionales para tomar decisiones financieras informadas.

Mipymes y Pymes son el 99% de las unidades de negocio del país, impulsan el 52% de la economía nacional y generan 72% de los empleos.

Armando Zuñiga Salinas es el Presidente de Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX) en la Ciudad de México. Asimismo, es el presidente y socio fundador de GRUPO IPS DE MÉXICO, empresa con trayectoria de casi 30 años en el sector. También ejerce responsabilidades como Socio consejero de TI LATINA y de MOSEG y Socio Raptors, LFA.

En su paso por el mundo empresarial suma la experiencia de presidente de ASIS Capítulo México. Cuenta con la certificación CPP. Y es egresado del programa Dirección de seguridad impartido por la Universidad Pontificia Comillas de Madrid, así como del programa AD2 del Instituto Panamericano de Alta Dirección (IPADE) y del programa Top Management del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM).

Ha sido Consejero de COPARMEX NACIONAL y Vicepresidente de la Comisión de Seguridad. Es el actual Presidente de la promotora de la cámara de la seguridad privada, ASUME (Agrupaciones de Seguridad Unidas por México).

¿Podría compartir con nosotros un momento significativo en su carrera donde haya experimentado un desafío que haya marcado su perspectiva sobre el liderazgo empresarial?

Los dos momentos más desafiantes de mi carrera han sido: al inicio de nuestra aventura empresarial y durante la crisis económica por Covid 19; en ambas tuvimos que tomar decisiones difíciles para mantener la estabilidad de nuestra empresa. Este desafío reforzó mi creencia en la importancia de la resiliencia y la adaptabilidad en el liderazgo empresarial.

Podría hablar de cuando tuve oportunidad de iniciar la empresa y que no había recursos. Empezamos prácticamente de cero y ahí el gran desafío era empezar a generar clientes, empezar a generar flujo e, incluso, todo el aprendizaje que esto conlleva. Los errores que vas cometiendo. Ahora lo veo como una oportunidad de ayudar a los emprendedores, de apoyarlos, de darles consejos en diferentes temas. Creo que hace falta ese liderazgo de mentores, de universidades, porque es una de las razones por las cuales de 100 emprendimientos solo al final sobrevive el 5% o menos. Por falta de esos apoyos.

¿Cómo describiría su visión personal del liderazgo empresarial en el contexto actual, especialmente considerando los desafíos económicos y financieros que enfrentamos en el 2024?

En el contexto actual, veo el liderazgo empresarial como una oportunidad para innovar y transformar desafíos en oportunidades. Frente a la incertidumbre económica, es crucial ser proactivo y estratégico para asegurar la sostenibilidad a largo plazo.

Después de la pandemia y de hecho durante la pandemia, hemos señalado que faltó apoyo del gobierno. Eso significó perder muchas Pymes o Mipymes. Recordemos que la importancia que tienen es que las Mipymes y Pymes son el 99% de las unidades de negocio del país, impulsan el 52% de la economía nacional y generan 72% de los empleos.

Nos quedan muchas tareas pendientes. Por ejemplo, nosotros en COPARMEX CDMX comenzamos a impulsar una nueva ley para apoyar a los emprendedores, pero desafortunadamente ya no dieron los tiempos legislativos y yo creo que es muy importante tener una ley, que se cree nuevamente un Instituto que pueda apoyar a los emprendedores y que los mismos empresarios tengamos esa conciencia de poder apoyar desde lo que esté en nuestras manos, ya sea por medio de las universidades o por medio de las asociaciones y, con ello, ayudar a la economía de nuestro país.

¿Qué papel juega la innovación y la tecnología en el liderazgo empresarial del siglo XXI?

La innovación y la tecnología son fundamentales en el siglo XXI. Permiten a las empresas ser más eficientes, alcanzar nuevos mercados y ofrecer soluciones creativas a problemas complejos.

Su papel es fundamental. Hoy causa disrupciones en diferentes sectores, como en su momento lo hizo en hotelería. Nadie se imaginaba que una plataforma sin hoteles, sin cuartos, pudiera competirles tan fuerte, como también fue con los taxis. Y aquí la lección es que debemos estar al pendiente de lo que vaya sucediendo en nuestro entorno para que no nos agarre una disrupción que pueda quitarnos el mercado de una forma muy rápida y que nos saque de esa participación.

Ahí lo ideal es que estas disrupciones, inclusive nosotros mismos, las podamos ir generando, las podamos impulsar para subirnos a ellas y que no nos agarre desprevenidos.

Como líder empresarial, ¿cuáles consideras que son las principales cualidades o habilidades necesarias para navegar con éxito en un entorno económico en constante cambio como el que vivimos actualmente? ¿Cuáles son las principales tendencias que está observando en el ámbito empresarial y cómo está adaptando su empresa para enfrentar estos cambios? ¿Puedes compartir algún ejemplo específico de éxito o aprendizaje?

Las principales cualidades necesarias hoy en día son la agilidad mental, la capacidad de aprendizaje continuo y la habilidad para liderar equipos diversos. Observo una tendencia hacia la digitalización y la sostenibilidad, y en Grupo IPS, hemos implementado tecnologías avanzadas que nos han llevado a mejorar nuestros procesos y servicios.



Justamente nuestra empresa que es de servicios de seguridad privada y que está basada en más del 80% en la gente nos estamos adaptando ahora. Por factores de cambio que se dieron durante la pandemia y que se incrementan ahora que están llegando muchas empresas por el nearshoring, estamos sufriendo una falta importante de mano de obra y esto nos está impulsando para que podamos implementar tecnología con el objetivo de complementar nuestros servicios y hacer más eficiente a la gente. Ese es uno de los ejemplos. De hecho, nosotros decimos que estamos iniciando una disrupción dentro de nuestro sector de la seguridad, donde la tecnología va a jugar un papel muy importante y se va a ir complementando. Pero, además, no queremos dejar a la gente sin trabajo, sino que mediante el uso de la tecnología podamos hacer mejor las cosas e, incluso, mejorar sus salarios.

¿Cómo cree usted que el liderazgo empresarial puede influir en el desarrollo económico y financiero en México en los próximos años?

El liderazgo empresarial tiene un papel crucial en el desarrollo económico de México a través de la creación de empleo, la inversión en innovación y la participación activa en la formulación de políticas. Creo que así podemos contribuir significativamente al progreso financiero.

En el contexto actual de transformación digital, ¿cómo está utilizando la innovación y la tecnología para impulsar el crecimiento de su empresa y mantener su competitividad?

En Grupo IPS, utilizamos la innovación y la tecnología para mejorar nuestra oferta de servicios, optimizar operaciones y mantenernos competitivos en un mercado global.

Estamos sustituyendo ya puestos de vigilancia, sobre todo nocturnos, por tecnología. Por ejemplo, una persona que ya hoy recibe capacitación y trabaja con tecnología, puede controlar hasta diez sitios al mismo tiempo, lo cual lo vuelve más eficiente, eleva los niveles de seguridad y con ello a la gente se le puede pagar mejor. Incluso nuestros usuarios pueden tener un mejor servicio a un costo más bajo.

¿Cómo integra la sostenibilidad y la responsabilidad social empresarial en la estrategia de su empresa, y cómo cree que estas prácticas impactan en relación con los aspectos económicos y financieros?

Integramos la sostenibilidad en nuestra estrategia de negocio, lo que nos ha permitido no solo reducir costos operativos sino también fortalecer nuestra reputación y relaciones con los stakeholders.

¿Qué importancia tienen las alianzas estratégicas y la colaboración intersectorial en el éxito empresarial en la actualidad, y cómo ha sido su experiencia en este sentido?

Las alianzas son esenciales para el éxito empresarial. En mi experiencia, colaborar con diferentes sectores ha enriquecido nuestra perspectiva y nos ha permitido alcanzar objetivos comunes más efectivamente.



Considerando la creciente globalización, ¿cómo ve usted la interconexión entre los diferentes mercados y su impacto en el liderazgo empresarial y las decisiones financieras?

La globalización ha aumentado la interdependencia entre mercados, lo que requiere un liderazgo que entienda las dinámicas internacionales y pueda tomar decisiones financieras informadas.

¿Qué consejos o lecciones ha aprendido a lo largo de su trayectoria que le gustaría compartir con emprendedores y líderes emergentes que están buscando alcanzar el éxito en el mundo empresarial?

Mi consejo es mantenerse curioso, ser perseverante y estar dispuesto a adaptarse. El éxito empresarial requiere una combinación de visión, trabajo duro y la capacidad de aprender de los errores.

¿Qué ha significado para usted el reto de ser el Presidente de COPARMEX CDMX? ¿Qué aprendizajes ha sacado de esta responsabilidad? ¿Cuál son sus objetivos para dejar una huella de esta experiencia?

Ha sido un honor y un reto liderar COPARMEX CDMX durante estos 4 años. Junto con mi Consejo Directivo, nos tocó sortear una de las crisis más importantes en la historia de la humanidad, como lo fue la del Covid-19 y lo hicimos juntos y en ayuda mutua entre empresarios. A lo largo de estos años, he aprendido la importancia de la colaboración y el diálogo constructivo. Aún cuando mi encomienda haya terminado en algunos meses, mis objetivos seguirán siendo los de fortalecer la participación empresarial en el desarrollo social y económico y dejar una huella positiva en nuestra comunidad.

Sobre todo, el poder ayudar a muchos empresarios, el motivar a muchos emprendedores, es algo que me encanta. Vamos a dejar casi 14 capítulos universitarios donde motivamos a los jóvenes con mentorías. Dejamos también una comisión de jóvenes empresarios que está impulsando muchos proyectos; dejamos nuestra comisión de MiPyMEs. En fin, creo que nos hemos involucrado mucho en esta parte que señalo tan importante de apoyar a los emprendedores para generar nuevas empresas y apoyar a las Mipymes y Pymes para que les cueste menos trabajo salir adelante.



BOSTON'S PIZZA CELEBRA 60 ANIVERSARIO

CON INVERSIONES POR 25 MDD Y UN CRECIMIENTO ESPERADO DE 55% PARA 2030 EN MÉXICO, BOSTON'S PIZZA CELEBRA 60 ANIVERSARIO

La marca canadiense, cuenta con 22 unidades de negocio en nuestro país y prevé la apertura de al menos doce más en los próximos seis años.

- Esto implica un crecimiento de 55% en su operación e inversiones por más de 25 millones de dólares, en territorio nacional.

- La cadena líder en 'casual dining' cuenta con más de 400 restaurantes en México, Estados Unidos y Canadá

México es ya el segundo país en importancia para la marca internacional de restaurantes Boston's Pizza, que este año celebra su 60 aniversario. Actualmente, cuenta con 22 restaurantes en territorio nacional y una perspectiva de inversión de al menos 25 millones de dólares adicionales en los próximos cinco años.

Para 2030, la cadena planea la apertura de al menos 12 nuevas unidades de negocio en ciudades importantes, lo que representa una expansión territorial de 70% y su llegada a zonas estratégicas del

Centro, Occidente, Bajío, Norte y la Riviera Maya.

“Estamos celebrando el 60 Aniversario con resultados muy consistentes, en los últimos tres años registramos un crecimiento de 87% en ventas a mismas tiendas y para este año esperamos al menos un 10% de incremento en este mismo renglón. Vamos bien y vamos por más”, destacó Lorena Díaz Guerrero, Directora de marketing de Boston's Pizza en México.

Al cierre de 2023, las unidades de negocio en México obtuvieron ventas por más de 1,200 millones de pesos, generando más de 2,000 empleos directos e indirectos en las ciudades en las que tiene presencia. Esto obedece, destacó Díaz Guerrero, a que la marca tiene un acompañamiento permanente con sus franquiciatarios, desde la localización del sitio y la construcción del local, hasta su inauguración, abastecimiento, acciones de marketing, entrenamiento de personal y operación en el día a día.



Como parte de la celebración por el 60 Aniversario se realizó un encuentro con los franquiciatarios de Norteamérica, en el que se destacó la historia y el legado de la marca. El encuentro fue encabezado por Jim Treliving, Chairman y propietario, quien estuvo acompañado por Jordan Holm, Jeffrey Melnick y Sergio Carvalho, presidentes de Boston's Pizza en Canadá, Estados Unidos y México, respectivamente.

Entre las ventajas competitivas que tiene Boston's Pizza frente a otras opciones de negocio franquiciado destacan el contar con dos negocios complementarios bajo un mismo techo (restaurante y bar deportivo) que se complementan con una operación sólida y probada, redes sociales consolidadas para campañas de marketing, más de 80 platillos en el menú en 10 categorías diferentes para todos los gustos y un área infantil para los más pequeños de la familia.

Ricardo Ibañez

Gerente Sala Performance Corvette

“Planeo convertir a la Sala Performance Corvette en un referente líder en la industria automotriz”

Exploramos el liderazgo empresarial en México con Ricardo Ibañez, Gerente de Sala Performance Corvette, quien comparte cómo la innovación y la tecnología están dando forma al éxito en la industria automotriz.

En el dinámico panorama económico actual, la capacidad de adaptación y la innovación son cualidades esenciales para el éxito empresarial. Ricardo Ibañez, Gerente de Sala Performance Corvette, ha demostrado ser un líder visionario que no solo enfrenta los desafíos económicos y financieros, sino que también impulsa a su equipo hacia el éxito en la industria automotriz.

Con casi una década de experiencia en la industria automotriz, Ibañez ha utilizado la innovación y la tecnología para mantenerse competitivo en un mercado en constante cambio. Al diversificar las fuentes de ingresos de la Sala Performance Corvette, no solo ha ampliado su oferta de servicios, sino que también ha fortalecido la relación con sus clientes a través de plataformas en línea y sistemas de gestión de relaciones con el cliente (CRM). Este enfoque centrado en el cliente y respaldado por la tecnología ha sido fundamental para mantener la relevancia en un mercado altamente competitivo.

Sin embargo, el éxito de Ibañez va más allá de sus logros profesionales. Su compromiso con el desarrollo personal y profesional se refleja en su deseo de convertirse en maestro de las nuevas generaciones de asesores de ventas en la industria automotriz. Valores como la ética, el enfoque en el servicio al cliente y la adaptabilidad son lecciones que espera transmitir a las futuras generaciones, basadas en su propia experiencia.

Uno de los mayores logros de Ibañez como gerente de la Sala Performance Corvette ha sido mantenerse en el Top 3 de los distribuidores en México. Este logro no ha estado exento de desafíos, como la intensa competencia en el mercado automotriz y la gestión de la incertidumbre económica. Sin embargo, su enfoque en la diferenciación, la innovación y la gestión de riesgos ha sido clave para superar estos obstáculos y alcanzar el éxito.

Pero el éxito profesional de Ibañez no ha eclipsado su compromiso con su vida personal. Equilibrar su dedicación al trabajo con su vida personal es una prioridad para él, y lo logra estableciendo límites claros, gestionando el tiempo de manera efectiva y practicando el autocuidado. Este equilibrio le permite mantenerse enfocado y productivo en todas las áreas de su vida.

Mirando hacia el futuro, la visión de Ibañez para la Sala Performance Corvette es ambiciosa. Planea convertirla en un referente líder en la industria automotriz, destacándose por su excelencia en servicio al cliente, innovación tecnológica y compromiso con la calidad. Con su liderazgo inspirador y su enfoque centrado en el cliente, no hay duda de que Ibañez continuará

siendo una fuerza impulsora en la industria automotriz mexicana.

Como gerente de la Sala Performance Corvette, ¿cómo ha navegado los desafíos económicos y financieros actuales para mantener el éxito de su equipo y la empresa en un mercado en constante cambio?

Como gerente de la Sala Performance Corvette, he enfrentado los desafíos económicos y financieros actuales implementando diversas estrategias para mantener el éxito de mi equipo y la empresa en un mercado en constante cambio.

En primer lugar, hemos enfocado nuestros esfuerzos en la diversificación de nuestras fuentes de ingresos. Además de la venta de vehículos Corvette, hemos ampliado nuestra oferta de servicios, incluyendo mantenimiento, reparaciones personalizadas y accesorios exclusivos. Esto nos ha permitido generar ingresos adicionales y compensar posibles fluctuaciones en las ventas de vehículos.

Con casi 10 años de experiencia en la industria automotriz, ¿cómo ha utilizado la innovación y la tecnología para adaptarse a las demandas cambiantes del mercado y seguir siendo competitivo?

Utilizado la tecnología para mejorar la experiencia del cliente y fortalecer nuestras relaciones con ellos.

Hemos desarrollado una cultura de confianza y el uso de plataformas en línea que permiten a los clientes acceder fácilmente a información sobre nuestros productos, programar servicios de mantenimiento y realizar compras en línea.

También hemos implementado sistemas de gestión de relaciones con el cliente (CRM) para personalizar nuestras interacciones y ofrecer un servicio más personalizado.

Más allá de sus logros profesionales, ¿puede compartir alguna experiencia personal que haya influido en su enfoque de liderazgo y en la forma en que dirige su equipo en la Sala Performance Corvette?

Nos enfrentamos repentinamente a una situación inesperada: un desabasto de unidades de nuestros modelos más populares.

La demanda había superado nuestras proyecciones y nos encontrábamos en una situación en la que no podíamos satisfacer a todos nuestros clientes con la disponibilidad inmediata de los vehículos que deseaban.

¿Qué estrategias ha implementado en su rol de gerente para fomentar un ambiente de trabajo colaborativo y motivador, considerando las demandas competitivas del mercado automotriz?

Comunicación abierta y transparente: Fomento una comunicación abierta y transparente en todos los niveles de la organización. Esto incluye compartir regularmente información sobre los objetivos de la empresa, los desafíos que enfrentamos y los logros alcanzados. La transparencia ayuda a construir confianza y a mantener a todos los miembros del equipo informados y comprometidos.

Fomento del trabajo en equipo: *Promuevo el trabajo en equipo y la colaboración entre los diferentes departamentos y equipos dentro de la organización. Organizo reuniones regulares de equipo, donde se comparten ideas, se resuelven problemas y se establecen metas colectivas. Esto fomenta un sentido de pertenencia y colaboración entre los empleados.*

Reconocimiento y aprecio: *Reconozco y aprecio el arduo trabajo y los logros de mis empleados de manera regular. Celebro los éxitos individuales y de equipo, ya sea mediante reconocimientos públicos, bonificaciones u otras formas de reconocimiento. El reconocimiento refuerza la motivación y el compromiso de los empleados con la empresa y sus objetivos.*

Desarrollo profesional y crecimiento personal: *Apoyo el desarrollo profesional y el crecimiento personal de mis empleados mediante programas de capacitación y desarrollo, oportunidades de mentoría y asignación de proyectos desafiantes. Esto les ayuda a adquirir nuevas habilidades y conocimientos, así como a sentirse valorados y comprometidos con su crecimiento profesional.*

Fomento de un ambiente positivo: *Cultivo un ambiente de trabajo positivo y saludable, donde se valoren la diversidad, la inclusión y el respeto mutuo. Promuevo la colaboración en lugar de la competencia interna y aliento a los empleados a trabajar juntos para alcanzar objetivos comunes.*

¿Cuál considera que ha sido su mayor logro como gerente de la Sala Performance Corvette hasta ahora, y qué desafíos tuvo que superar para alcanzarlo?

Considero que mi mayor logro como gerente de la Sala Performance Corvette hasta ahora ha sido mantenernos en el Top 3 de los 10 distribuidores en México.

Este logro ha sido el resultado de un esfuerzo conjunto y de la superación de varios desafíos significativos.

Uno de los principales desafíos que enfrentamos fue la intensa competencia en el mercado automotriz. Para mantenernos en el Top 3, fue necesario diferenciarnos de nuestros competidores y ofrecer un valor agregado que

nos destacara. Implementamos estrategias de marketing innovadoras, mejoramos la experiencia del cliente en la sala de exhibición y enfocamos nuestros esfuerzos en la satisfacción del cliente en todas las etapas del proceso de compra.

Otro desafío importante fue la gestión de la incertidumbre económica y las fluctuaciones en la demanda del mercado. Para abordar esto, desarrollamos planes de contingencia y estrategias de diversificación de ingresos para mitigar los riesgos y garantizar nuestra estabilidad financiera.

¿Cómo equilibra su dedicación al trabajo con su vida personal, y qué estrategias utiliza para mantenerse enfocado y productivo en ambas áreas?

Equilibrar mi dedicación al trabajo con mi vida personal requiere un enfoque consciente y proactivo. Al establecer límites claros, gestionar el tiempo de manera efectiva, practicar el autocuidado, mantener una comunicación efectiva y ser flexible, puedo mantenerme enfocado y productivo en ambas áreas, lo que contribuye a mi bienestar general y mi éxito en todas las facetas de mi vida.

¿Cuál es su visión para el futuro de la Sala Performance Corvette y cómo planea seguir contribuyendo al éxito de la empresa en los próximos años?

Mi visión para el futuro de la Sala Performance Corvette es convertirla en un referente líder en la industria automotriz, reconocida por su excelencia en servicio al cliente, innovación tecnológica y compromiso con la calidad. Para lograr esto, planeo seguir contribuyendo al éxito de la empresa en los próximos años mediante varias estrategias.



Checklist Infalible:

7 Herramientas y Consejos para un eCommerce Efectivo

La inteligencia artificial (IA) es hoy una realidad y un factor clave en para el crecimiento del comercio electrónico a nivel mundial. El entorno actual permite a las empresas una serie de herramientas para mantenerse competitivas, ofrecer experiencias de compra personalizadas y eficientes con tecnologías que permiten optimizar sus operaciones, reducir costos y alcanzar cada vez más clientes.

De acuerdo con información Statista, México es el segundo país latinoamericano en tamaño de mercado de eCommerce tan solo detrás de Brasil. Para 2024 el portal resaltó que las ventas en territorio nacional superaron los 58 millones de dólares y se espera que para 2027 esta cifra alcance los 88 millones de dólares es decir un aumento de 35% gracias en gran medida al ingreso al mercado laboral e incremento de poder de compra de la generación Z, quienes impulsarán la tasa de penetración del eCommerce en México casi un 18% entre 2024 y 2029.

Con el objetivo de apoyar a las marcas en la adopción de soluciones de Inteligencia Artificial impulsar sus respectivos e-commerce, **Susana San Román directora de estrategia digital de Colocando Ideas, agencia de marketing 360 en México, Latinoamérica y Brasil**, comparte 7 aspectos claves que emprendedores, directores de empresa y gerentes de marketing deben considerar para aumentar los resultados de su e-Commerce.

Redes Sociales: como canal de ventas: Integran tu eCommerce en los botones de acción de la bio, en tus conversaciones y automatización de inbox. Aprovecha las etiquetas de compra que tienen redes sociales como Instagram.

Invierte en Publicidad: Generar tráfico estratégico a tu e-commerce acortará el proceso de venta y lo dará a conocer al público que cumpla con el perfil ideal, asegurando que tu marca sea reconocida y esté en el top of mind.

Gestión de inventario: Las herramientas de IA permiten un mejor control de inventario, ayuda a predecir la demanda de producto evitando la falta de existencias o exceso de producto, además permite una mejor segmentación, elimina tareas repetitivas y optimiza los procesos de compra y venta.

Optimización de precios: Los algoritmos de IA son un gran aliado para realizar ajustes dinámicos de precios según la demanda del mercado, ya que brindan un análisis de la competencia y el rendimiento de las ventas, por lo que permite a las empresas tomar decisiones basados en data.

Personalización de la experiencia del cliente: La IA tiene un impacto muy importante en la atención al cliente, herramientas como los chatbots, pueden responder estos pueden responder de forma inteligente a las preguntas de los clientes, brindar atención 24/7 y filtrar tareas repetitivas que demandan mucho del tiempo de los equipos y creando así un flujo de comunicación personalizado de acuerdo con las necesidades de cada cliente.

Detección de fraudes: La seguridad es un favor de vital importancia tanto para la marca como para los compradores, por lo

que integrar soluciones de IA permite a las empresas detectar patrones de comportamiento fraudulentos y reforzar la protección de la tienda lo cual permite detectar fraudes u otras actividades sospechosas. Con mayor rapidez y precisión, lo cual se traduce en mayor confianza y seguridad para los clientes.

Optimización de la búsqueda y aumento de tráfico: Utilizar IA permite mejorar los resultados de búsquedas en el sitio web ya que puede anticipar las intenciones de búsqueda mostrando los productos más relevantes para el cliente dentro del sitio web, anticipando las intenciones de búsqueda de los clientes y permitiendo así que las diferentes plataformas de social media le muestren recomendaciones de productos basadas en sus intereses, lo cual le permite un regreso al sitio, por lo que las marcas logran incrementar en el tráfico a sus tiendas online.

La inteligencia artificial está revolucionando la forma en que empresas y clientes interactúan en un eCommerce, los beneficios para ambos lados son muy importantes, por lo que el reto para las marcas será entender los beneficios puntuales de la personalización, la optimización de precios, la automatización de tareas y la mejora de experiencia al cliente para que así los líderes de las compañías pueden anticiparse a un futuro cada vez más digital pero al mismo tiempo competitivo, acercándose a especialistas para entender e implementar de manera correcta las diferentes herramientas que se ajusten a su estrategia general de marketing.



COLOCANDO IDEAS



Guillermo Armenta

Global Top Voice LinkedIn en Tecnología

COVID-19 fue un “Black Swan”

El Instituto Global para la Competitividad Digital es una plataforma internacional que ayuda a los gobiernos, las organizaciones, marcas y profesionales a crecer en la economía digital en más de 120 ciudades a través de 21 verticales tecnológicas y 1,000 líderes seniors de tecnología

Guillermo Armenta es un empresario y asesor financiero que se especializa en temas de estrategia de crecimiento y de inversión en tecnología. Es un Top Voice LinkedIn en Tecnología que ofrece conferencias inspiradoras alrededor del mundo en español, francés, inglés y chino, impactando a miles de personas que han disfrutado de sus sesiones y charlas en decenas de empresas, organizaciones y universidades.

Se ha especializado en Growth Strategy Consulting por más de 20 años liderando las empresas más grandes de consultoría del mundo, siendo Head of Digital Transformation, Head of Financial Marketing & Sales and Head of Business Strategy practices usando intensivamente la ciencia de datos, análisis económico y financiero para apoyar en la evolución y transformación de sus clientes.

De igual manera se ha desempeñado en roles destacados como conferencista, mentor y juez en importantes ecosistemas de tecnología a nivel internacional, incluyendo eventos y programas como Endeavor, TEDx, Techstars, Seedstars, BBVA, Tec de Monterrey, Windsor Castle, London FinTech Innovation Lab, World Happiness Fest, Global Digital Week, World Compliance Forum y Global Network of Young Politicians.

En su extensa experiencia ha tenido la responsabilidad de Senior Partner del Grupo Horizontes, anteriormente colaboró para el Grupo WPP, el mayor grupo global de agencias de consultoría en marketing, comunicación y publicidad, donde lideró la Práctica de Marketing Financiero y Publicidad, además colaboró en Deloitte, la mayor Consultoría de Negocios a nivel mundial como líder en la división de Clientes y Mercados, apoyando la Estrategia de Negocios. Desde hace varios años ha impulsado equipos multidisciplinarios para potenciar oportunidades de negocio para cuentas globales y regionales, liderando más de mil proyectos de transformación de Growth Strategy.

En el año 2019 fundó el brazo de RSC 100% Digital para el Grupo Horizontes; y Fundación Consultores Sin Fronteras e Instituto Global para la Competitividad Digital en el 2020, con el objetivo y propósito de disminuir la brecha digital, ayudar en las crisis internacionales y la reducción de la pobreza, así como ayudar a cualquier comunidad y organización en todo el mundo a aumentar las operaciones digitales. Donde actualmente sus equipos llegan a más de 32 países.

El Instituto Global para la Competitividad Digital es una plataforma internacional que ayuda a los gobiernos, las organizaciones, marcas y profesionales a crecer en la economía digital en más de 120 ciudades a través de 21 verticales tecnológicas y 1,000 líderes seniors de tecnología.

Armenta cuenta con una especialización en Valoración Financiera de Activos Intangibles y

Tecnologías Emergentes por la London Business School en Reino Unido, tiene dos Maestrías, una en Economía Internacional y otra en Desarrollo Económico, ambas por la Universidad Complutense de Madrid, con especialización en Competitividad Empresarial, fue becado por CONACYT, y es egresado de la Universidad Iberoamericana (UIA) en Economía y Relaciones Internacionales, cuenta con varios títulos del Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE) en Estrategias de Innovación Social.

¿Podría compartir con nosotros un momento significativo en su carrera donde haya experimentado un desafío que haya marcado su perspectiva sobre el liderazgo empresarial?

Cuando creamos la marca Deloitte al inicio del año 2001 se buscaba desde el inicio ser la marca de mayor reputación y excelencia asociada a los negocios en todo el mundo. Estar en un equipo donde desde el inicio se tiene la visión y claridad del destino te cambia la perspectiva, estar en cada reunión donde una firma de casi medio millón de profesionales todos sabíamos cuál era nuestro objetivo no solo te entusiasma, sino también te da la confianza de hacer las cosas más extraordinarias que muchos dudarían y lo más sorprendente que se construye de adentro a hacia afuera, es decir; la cultura es la excelencia, la cultura es empoderarte a ser mejor consultor para los clientes, la cultura es somos la marca más prestigiosa, la más admirada y deseada es algo que se construyó desde que se dio el primer paso y hoy en 2024 sigue siendo la marca más admirada y deseada en el mundo de los negocios a nivel global.

¿Cómo describiría su visión personal del liderazgo empresarial en el contexto actual, especialmente considerando los desafíos laborales y financieros que enfrentamos en este 2024, con una tecnología cada vez más frenética, pero también con sus vulnerabilidades y riesgos?

Definitivamente nunca habíamos vivido el avance de la tecnología ni tampoco la democratización de esta de manera tan masiva, el liderazgo empresarial desde mi punto de tiene que ver con ser vigente y relevante para stakeholders y shareholders, es decir; son tiempos distintos con nuevos valores, nuevas tecnologías e incluso nuevas formas de consumo. Y esa vigencia y relevancia no es un statment o un slogan sino la coherencia de las acciones de la marca alineadas con sus valores y la nueva realidad que tenemos.

¿Qué papel juega la innovación y la tecnología en el liderazgo empresarial del siglo XXI?

Creo que hoy en día sin dudas forman parte de la competitividad digital que todos tenemos que aprender y le daría un 50%, sin embargo, el factor humano yo le otorgaría el otro 50% por que estamos en el inicio del avance tecnológico y probablemente la tecnología en un par de décadas tendrá una mayor incidencia en el liderazgo empresarial.

Como consultor global en negocios influenciados por las tendencias tecnológicas, ¿Cuáles consideras que son las principales cualidades o habilidades necesarias para navegar con éxito en un entorno económico y tecnológico en constante cambio como el que vivimos actualmente? ¿Cuáles son las principales tendencias que está observando en el ámbito empresarial y cómo se está adaptando usted para enfrentar estos cambios? ¿Puedes compartir algún ejemplo específico de éxito o aprendizaje?

Vivimos en un entorno y una sociedad muy diferente a la que vivieron nuestros padres y nuestros abuelos, trayendo consigo muchos beneficios como tener todo a la mano en temas de comunicación, hasta un taxi, pero también retos enormes que ellos no vivieron como el colapso de ciudades completas como los ciberataques o fakenews.

Los Global Top Voice LinkedIn en Tecnología solemos ponernos al día en nuestras reuniones sobre los retos de las habilidades, y creo que muchos coincidimos que la principal es ser: autodidacta, el life long Learning y las habilidades transversales como negociación, ventas o inteligencia emocional que siempre te serán útiles en cualquier trabajo o industrial son claves para que una persona libere su potencial y pueda aportar a sus empresas o marcas para las que colabore.

¿Cómo cree usted que el liderazgo empresarial puede influir en el desarrollo económico y financiero en México en los próximos años?

En el Think Tank que fundé me toca el honor de liderar, el Global Institute for Digital Competitiveness, es uno de los aspectos centrales que buscamos investigar donde definitivamente tendríamos que acotar un poco más a que nos referimos a liderazgo empresarial, pero si es para un contexto competitivo internacional entonces nos referimos a las empresas que suelen ser más innovadora y ofrecen a sus clientes mucho valor con nuevas fórmulas como AirB&B, Rappi o Spotify.

Una vez acotado esto podemos analizar y comparar contextos, clusters, ciudades o países para poder comparar peras con peras y manzanas con manzanas, dicho esto cuándo comparamos clusters como Tel Aviv, Silicon Valley, Boston o Thames Valley hay patrones que definitivamente coinciden con que a mayor innovación tecnológica, hay mayores inversores y mayor generación de ingresos y más empleos pero sumado a esto si existe proteccionismo de sus países de origen suelen acelerar su crecimiento en mercados internacionales, los casos que todos conocemos de Estados Unidos, abriéndole los mercados a sus conglomerados a través de convenios, alianzas o metiéndolos en los países que invade o ayuda como ahora en Ucrania. Estados Unidos es la economía más grande del mundo por que tan sólo Apple es 1.4 veces del PIB de México y si tienes cientos de empresas de

este tamaño pues se genera el desarrollo económico dominante con su cultura, valores y que cuando no les conviene empiezan a poner restricciones en su territorio.

Cuando crecen empresas a la inversa, por ejemplo las chinas en Estados Unidos, se genera una guerra comercial como es el reciente caso de Tik Tok, que quieren que sea de capital y dueños americanos mencionando que mal utilizan los datos y los pasan al gobierno chino ¿y que han hecho las empresas americanas en su expansión global? ¿lo mismo cierto? Pero son las incongruencias donde la OMC es tan solo otro espectador y los organismos internacionales no dicen nada.

En el contexto actual de transformación digital, ¿cómo se está utilizando la innovación y la tecnología para impulsar el crecimiento de empresas y mantener su competitividad?

Considero que hay mucha información sesgada, ya que se habla de una amplia utilización de la inteligencia artificial, lo cual veo poco realista para el grueso del entramado empresarial global que sigue siendo más del 80% microempresas, por ejemplo; en Suiza, Reino Unido o la ciudad que se imaginen la tecnología no les llega a la mayoría, ni la utilizan ampliamente por lo que es un reto para los gobiernos apoyar a que se les enseñe a crecer para que generen más empleos y más beneficios económicos para los estados.

Con el crecimiento las telecomunicaciones accesibles, el internet 2.0 y millones de profesionistas que pueden ofrecer servicios llego la moda el emprendimiento que puede hacer cualquier persona en el mundo permitiendo competir internacionalmente bajo diferentes ventajas competitivas en una economía digital.

Considerando la creciente globalización, ¿cómo ve usted la interconexión entre los diferentes mercados y su impacto en el liderazgo empresarial y las decisiones financieras?

Personalmente creo que la pandemia del COVID19 fue un parte aguas de la humanidad o un también llamado "Black Swan" (un evento que cambia la trayectoria de la humanidad) y que no nos adelantó 3 o 4 años como afirmaban algunos especialistas, sino que lo que estamos viviendo son décadas de adelanto tecnológico, para muestra basta un botón ¿alguno de ustedes hace 4 años se imaginó que para 2030 será algo normal con el teletrabajo que una empresa americano, latina o europea tenga en 70% su planilla labora en decenas de países? No verdad, pues esa es la nueva cara de la economía global bajo una lógica meramente económica por que pagarán mucho menos de nómina y es una realidad que al mismo tiempo es una oportunidad para las personas que hablemos inglés y chino que podamos atender esa demanda.

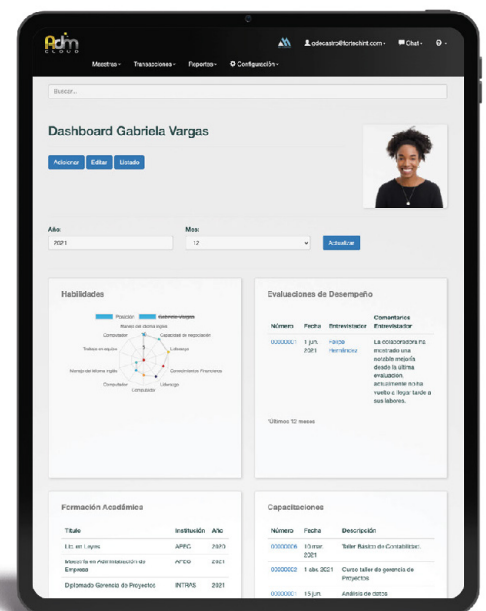




Desde Selección y Reclutamiento, hasta el pago de Nómina: **Todo en 1.**

Adm Cloud iERP es el sistema de gestión empresarial que te ayuda a administrar efectivamente tu proceso de **gestión humana**.

Con los módulos de Nómina y RRHH podrás gestionar los procesos de reclutamiento y selección, administración de contratos de trabajo, cálculo de nómina, evaluaciones de desempeño, capacitaciones, asignación de activos fijos y visualizar globalmente toda la información financiera de tu negocio en tiempo real.



Simple, Completo, Flexible.

Paola Salman

El rol vital de la inteligencia de ubicación en SIGSA

Desde sus inicios en el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) hasta su papel destacado en SIGSA, Paola Salman comparte sus experiencias y reflexiones sobre la innovación, la adaptación al cambio y el equilibrio entre lo profesional y lo personal.

La trayectoria de Paola Salman es un claro ejemplo del poder transformador de la tecnología en el ámbito empresarial y social. Con una formación académica sólida en Actuaría y una Maestría en Administración de Empresas con especialización en Finanzas y Estrategia Corporativa, Salman acumula más de 15 años de experiencia en diversas industrias, desde retail hasta gestión de recursos naturales.

Actualmente, como vicepresidenta ejecutiva de SIGSA, una empresa líder en inteligencia de ubicación en México, Salman es testigo de los desafíos económicos y financieros que enfrentan las empresas en la actualidad. Sin embargo, también identifica las oportunidades que surgen de la innovación y la tecnología, especialmente en el campo de la inteligencia de ubicación.

SIGSA, como distribuidora exclusiva de ESRI en México, colabora con empresas privadas y organizaciones gubernamentales para optimizar sus procesos mediante el uso de la inteligencia de ubicación. Salman destaca la importancia de adaptarse e integrar nuevas tecnologías para enfrentar los desafíos actuales, subrayando el papel crucial de la inteligencia de ubicación en la toma de decisiones empresariales.

La empresa se destaca en el uso de tecnologías emergentes como IoT, Machine Learning, Inteligencia Artificial y análisis predictivo para resolver una variedad de desafíos, desde la optimización de la cadena de suministro hasta la reducción de la huella de carbono. La visión de liderazgo de esta profesional se fundamenta en la innovación constante y la adaptación al cambio, lo que le permite a SIGSA mantenerse como líder del mercado en México.

Además, ve su trabajo en SIGSA como una misión para contribuir al desarrollo de un México más próspero y sostenible, con un enfoque en la innovación y la colaboración. A través de su liderazgo, navega el futuro y transforma el paisaje empresarial de México y otras naciones. Su historia es un recordatorio inspirador del impacto positivo que el liderazgo empresarial puede tener en la sociedad y en el mundo empresarial en constante evolución.

En su experiencia como vicepresidenta ejecutiva de SIGSA, ¿cómo ha visto que los líderes empresariales están enfrentando los desafíos económicos?

El entorno político-económico de los últimos años ha resultado en un ambiente de incertidumbre para empresas de todo tipo. La capacidad de adaptación es, en mi opinión, el elemento clave para enfrentar los retos exitosamente. Esto incluye, más que nunca, la capacidad de integración de nuevas tecnologías, como la inteligencia de ubicación, que permitan analizar datos, descubrir tendencias y patrones, acelerando la toma de decisiones, permitiéndoles sobresalir en el mercado actual y enfrentar sus desafíos económicos.

SIGSA se destaca en "La Inteligencia de la ubicación". ¿Cómo ha utilizado la tecnología y la innovación para adaptarse a las cambiantes demandas del mercado en este sentido?

El 80% de los datos que se generan hoy en día tienen un componente geográfico. Sin embargo, menos del 30% de

las organizaciones tienen una estrategia de inteligencia de ubicación, y de aprovechamiento de la perspectiva geográfica para generar insights que les ayuden a optimizar sus procesos y tomar mejores decisiones.

En ese sentido, adoptar una estrategia de inteligencia de ubicación, que además está hoy estrechamente integrada con tecnologías emergentes como IoT, Machine Learning, Inteligencia Artificial y análisis predictivo se ha vuelto esencial para mejorar el proceso de toma de decisiones y es un diferenciador claro para el éxito de nuestros clientes, en temas tan diversos como la optimización y trazabilidad de su cadena de suministro, o la reducción de su huella de carbono, ambos, temas cada vez más relevantes para los consumidores.

En un contexto donde la tecnología es cada vez más crucial, ¿cómo ha influenciado esto en la estrategia de liderazgo de SIGSA y en su posición como líder del mercado en México?

SIGSA es una empresa tecnológica desde su fundación, hace ya más de 40 años; y mantenernos a la vanguardia en los nuevos desarrollos y avances tecnológicos ha sido siempre parte de nuestro ADN, lo que nos ha permitido crecer y aprovechar las oportunidades. Esto es aún más cierto hoy, cuando la inteligencia de ubicación se ha democratizado, lo que nos ha abierto oportunidades sin precedentes de ayudar a nuestros clientes a resolver sus retos, sin importar el sector o el tamaño del negocio y la flexibilidad y agilidad han sido cruciales para aprovechar este momento.

¿Podría compartir algún ejemplo concreto de cómo SIGSA ha integrado con éxito la tecnología y la innovación en su liderazgo empresarial para superar desafíos específicos en el mercado mexicano?

Trabajamos con organizaciones en sectores muy diversos lo que hace que tengamos constantemente nuevos desafíos y estemos siempre aprendiendo sobre nuevas industrias. Hemos trabajado con grandes cadenas minoristas para hacer más eficientes sus procesos de expansión, a través de análisis espaciales que integran información demográfica, con IoT, por ejemplo.

Otro caso muy interesante es el uso de sistemas de información geográfica, imágenes de satélites y machine learning para la detección de tomas clandestinas con una empresa de servicios de agua la cual tiene un impacto directo en el abastecimiento a la comunidad, un tema que toma relevancia ante la escasez que afecta a cada vez más regiones en nuestro país.

En su opinión, ¿cuál es el papel de la innovación en el liderazgo empresarial actual, especialmente en industrias como la de SIGSA, donde la tecnología desempeña un papel fundamental?

Creo que parte importante del rol de un líder empresarial hoy en día es fomentar un ambiente que propicie la innovación. Y esto se logra en gran parte, a partir de la diversidad, de generaciones, orientación, etc., pues gracias a la variedad de perspectivas, se acelera la resolución de problemas, se generan soluciones innovadoras que permiten atraer y retener al talento más capaz.

En este sentido, algo de lo que me siento muy orgullosa es del equipo de SIGSA, donde por ejemplo, tenemos un equilibrio en número de colaboradores hombres y mujeres, en todos los niveles jerárquicos, y gente de al menos 3 generaciones diferentes en roles gerenciales, clave para seguir innovando constantemente.

¿Considera importante la gestión del cambio y la adaptación a las nuevas tecnologías en un mercado en constante evolución?

Por supuesto. Hoy en día todos los negocios tienen que responder rápidamente a nuevas tendencias o necesidades del mercado. La tecnología es esencial para permitirnos agilizar procesos, sacar el máximo provecho de los recursos de la empresa y empoderar a la gente en un entorno en constante movimiento, pero para que estas implementaciones sean exitosas, la gestión del cambio es fundamental para lograr el compromiso de la organización.

Por eso, es una parte muy importante del proceso de implementación con nuestros clientes. Siempre buscamos entender la relación entre gente-procesos-tecnología y cómo cada uno afecta al otro para gestionarlo proactivamente y asegurar el éxito de los proyectos.

La importancia de la tecnología se ha vuelto aún más evidente con la pandemia. ¿De qué manera ha influido este evento en la estrategia de liderazgo que desarrolla y en su visión a futuro?

La Pandemia resultó un catalizador involuntario para la adopción de muchas herramientas tecnológicas para las empresas y para los ejecutivos de estas. Nos forzó a cambiar nuestra perspectiva sobre la forma de trabajar y aceleró la transformación digital.

Es importante mantener siempre presente que la tecnología es un potencializador para la empresa, sin embargo, tiene que estar ligada a una estrategia clara y a un equipo que cuente con las competencias necesarias para aprovecharla.

¿Cuál diría que ha sido su principal motivación para seguir avanzando y creciendo profesionalmente en el ámbito empresarial?

Mi compromiso con la misión de SIGSA. Estoy convencida de que la información geográfica es clave para comprender de forma holística los grandes retos que México enfrenta hoy en día, como el cambio climático, la sostenibilidad, la desigualdad y la inseguridad.

La tecnología, la ciencia y el enfoque geográfico son herramientas fundamentales para ayudar a generar soluciones y construir un país más próspero y sostenible. Esa creencia, se traduce en un objetivo muy claro: difundir el gran potencial de la geografía para transformar la manera de resolver problemas en sectores de todo tipo. Esa es mi principal motivación.

Con su amplia experiencia en distintas industrias ¿cómo ha logrado mantener un equilibrio entre su vida profesional y personal?



Es clave comprender la importancia de desconectarse y dedicar tiempo a las cosas que son importantes para recargar energías y ser más productivos durante el tiempo en el trabajo. En mi caso, por ejemplo, dedicar tiempo a correr por las mañanas me permite sentirme bien y con energía el resto del día.

Sin embargo, es importante reconocer que estas actividades pueden variar entre cada uno y evolucionar con el tiempo. Fomentar un ambiente de trabajo ágil, inclusivo y flexible permite a las personas de nuestro equipo sentirse motivadas, ser más efectivas, y generar mejores resultados de negocio.

¿Podría compartir algún momento memorable en su carrera donde haya sentido una conexión especial con su trabajo y con las personas con las que colabora, ya sea a nivel profesional o personal?

Creo que la pandemia fue uno de los momentos más retadores desde que comencé a liderar al equipo, pero al mismo tiempo de los más enriquecedores. A través de nuestra tecnología, ayudamos a nuestros usuarios, (en gobiernos municipales, universidades o empresas) a entender e informar sobre la propagación del COVID (el tablero de John Hopkins, por ejemplo, fue generado con nuestras herramientas), entender su efecto en sus organizaciones y comunidades y diseñar planes de respuesta y ayuda para la gente más vulnerable.

Fue, un momento donde pudimos ver, de primera mano, el efecto de lo que hacemos. Adicionalmente, en un momento muy retador para las empresas, comprobé el compromiso de nuestros colaboradores con la empresa y con nuestra misión.

Educar para ganarse a los consumidores con los pagos de Open Banking



Inspirado en multitud de aspectos por los mismos ideales que prevalecieron durante los primeros años de la era de Internet: devolver el control a los clientes y reducir los obstáculos de entrada. También mencionan este sistema puede impulsar la educación financiera en México a través de la democratización de la banca e inclusión a servicios integrados.

Los pagos a través de Open Banking se perfilan como un método de pago potente y seguro que encierra un gran potencial tanto para los consumidores como para los comerciantes, brindándoles ventajas como mayor seguridad, rapidez, control financiero y flexibilidad, además de la ausencia de comisiones por el uso de tarjetas.

A diferencia de los pagos tradicionales con tarjeta, los pagos de Open Banking no implican compartir las credenciales de pago. Cuando un cliente realiza un pago a través de este método, se le dirige a la aplicación de su banco para autenticarse, a menudo utilizando datos biométricos. Este proceso minimiza el riesgo de fraude y acceso no autorizado, ofreciendo un nivel de seguridad que puede ayudar a aliviar las preocupaciones de los consumidores.

A pesar de que las tarjetas de crédito y débito siguen siendo las formas de pago más populares, seguidas de cerca por los monederos digitales y BNPL, los pagos de banca abierta empiezan a tener popularidad en otros países. Nuestro estudio “Reaching the tipping point: How to realize the potential of Open Banking payments”, muestra que en el Reino Unido hay 7 millones de usuarios activos de Open Banking, cifra que representa menos del 10% de la población.

Sin duda, México seguirá escalando peldaños en el nuevo mercado financiero abierto, lo cual traerá beneficios sustanciales para los usuarios de nuestro país, como son una mayor variedad de servicios financieros, una experiencia del cliente más personalizada, y un acceso más sencillo a oportunidades

de ahorro e inversiones, lo que dará como resultado una inclusión financiera más visible y sólida.

El Open Banking está en el centro de la revolución financiera, y México no es la excepción. ¿Pero cómo podemos animar a más consumidores mexicanos a probar este innovador sistema? El gran reto será alentarlos a adoptarlo. La solución consiste en informar sobre las ventajas de los pagos a través de la banca abierta. Es esencial salvar la brecha de la falta de familiaridad y abordar los problemas de seguridad.

Es indispensable también, proporcionar recursos educativos, simplificar los procesos de pago y trabajar con socios de pago de confianza para poder allanar el camino hacia un futuro en el que los pagos de banca abierta ofrezcan a los consumidores la transparencia, el control y la comodidad que desean. Esto no sólo beneficia a los consumidores, sino que les abre nuevas oportunidades para agilizar las transacciones, reducir los costos y mejorar la experiencia de compra en general.

La banca abierta y toda esta actividad abrirá paso a la presentación de nuevos productos financieros, en donde podremos tener acceso a nuestra información financiera, realizar pagos y almacenar documentos personales en un solo lugar.



El movimiento de Open Banking (banca abierta) se ha convertido en sinónimo de digitalización y transformación del sector financiero. A nivel mundial representa una oportunidad para que las instituciones financieras evolucionen y pongan al centro las necesidades y experiencias de los usuarios.

En México, por ejemplo, es un tema que ha estado en la agenda de las autoridades financieras durante varios años. La Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera (Ley Fintech), promulgada en 2018, establece el marco legal para la implementación del Open Banking. Además, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y el Banco de México (Banxico) han emitido diversas disposiciones y lineamientos para regular el uso de los datos financieros de los usuarios.

Al parecer, este modelo tiene oportunidades únicas, sobre todo cuando a los consumidores les encantan las múltiples opciones de pago. Especialistas indican que el movimiento de la banca abierta está

William Aguilar

**CEO Founder de MIGRATBANK,
Delegado Embajador Económico
de Cámara de Comercio y
Empresarios del Mercosur y
América Regional Colombia**

**Migratbank una solución
financiera inclusiva
para el mundo**

Aspira a un cambio social significativo para
migrantes, emprendedores y PYMEs

En un mundo donde la tecnología y la inclusión financiera se entrelazan, el liderazgo empresarial se enfrenta a una nueva era de desafíos y oportunidades. En esta edición, nos sumergimos en la mente y trayectoria del Licenciado William Aguilar, CEO y fundador de Migratbank.

Con una carrera que abarca más de 17 años en el sector financiero, Aguilar ha combinado su pasión por la innovación con un compromiso inquebrantable con la inclusión financiera. Desde sus estudios de Licenciatura en Relaciones Internacionales y Especializado con Pedagogía de la Lengua Rusa. En la universidad Taras Shevchenko Universidad Nacional de Kiev, Ucrania, además posee un máster en Economía con Especialización en Finanzas de la University of Oxford, Diplomatura en Cripto Activos e Inclusión a las Fintech, Curso de Boker Training MI-KMG GMBH en Alemania, Aguilar ha cultivado un conjunto único de habilidades que lo han convertido en un líder visionario en el mundo de las finanzas.

Antes de embarcarse en el ambicioso proyecto de Migratbank, Aguilar fundó varias empresas como Suisse Group Consulting Ltd, White Trust Fintech SA, Aguilar Corp Foundation, DMT Pte Ltd, entre otras que se centraron en ofrecer soluciones innovadoras en el sector financiero. Hoy con Migratbank, su visión toma forma: una plataforma de banca digital abierta, diseñada para atender las necesidades específicas de la población migrante, emprendedores, micro, pequeñas y medianas empresas, así como campesinos no vinculados al sistema financiero tradicional.

Migratbank no solo aspira a proporcionar servicios financieros básicos, sino que también busca revolucionar la forma en que se accede y se utiliza el dinero, necesidad que vio en el mercado. donde hay millones de personas y pequeños negocios que no tienen acceso a servicios financieros básicos. Su misión es democratizar el acceso a servicios financieros a través de soluciones tecnológicas innovadoras, facilitando un customer journey 100% digital y promoviendo la inclusión financiera en todas las capas de la sociedad

La llegada de MIGRATBANK al ecosistema fintech colombiano representa un avance significativo y oportuno para el desarrollo económico y social del país. Según estudio referente de la Séptima edición del Fintech Radar, elaborada por Finnovista en colaboración con Mastercard y Galileo, el entorno fintech en Colombia ha alcanzado un nuevo récord con 394 empresas activas en el primer cuatrimestre de 2024. Este crecimiento del 6.8% en comparación con el 2023, junto con un notable incremento en los ingresos del sector, refleja la fortaleza y el potencial de este ecosistema en continuo fortalecimiento.

Hoy, las empresas del sector fintech reciben noticias que generan esperanza, pero también presentan grandes desafíos. ¿Qué puede decirnos al respecto?

Migratbank es más que una fintech o banco digital; es una fuerza impulsora para el cambio social y económico en Colombia y más allá, esta iniciativa va más allá de lo económico no solo buscamos ser reconocidos como una solución financiera inclusiva como bien aclara nuestro lema "Conectando oportunidades y transformando vidas", tenemos como prioridad los Objetivos de Desarrollo Sostenible "ODS", para contribuir en la erradicación de la pobreza y la reducción de las desigualdades.

Aguilar lidera Migratbank hacia un futuro donde el éxito financiero no esté restringido por fronteras geográficas o barreras económicas, sino que sea una fuerza para el cambio positivo en la sociedad. La elección de Colombia como base de operaciones para Migratbank no es casualidad. Con una economía en crecimiento y un flujo constante de migrantes, el país ofrece el escenario perfecto para la implementación de servicios financieros inclusivos.

Líder visionario con un compromiso social

La historia de William Aguilar y Migratbank es una de visión, innovación y compromiso con la inclusión financiera. A medida que navegamos por un mundo cada vez más interconectado, empresas como estas destacan como faros de esperanza, demostrando que el liderazgo empresarial puede ser tanto rentable como humanitario.

Aguilar expresa su gratitud de manera emotiva y profunda. Comienza agradeciendo "a Nuestro Señor Jesucristo, atribuyendo la sabiduría y fortaleza dada por DIOS, el éxito y los logros alcanzados". Aguilar subraya que la guía divina ha sido esencial en su misión de más de cuatro décadas, aportando un profundo impacto espiritual y social a través de sus viajes y experiencias.

Asimismo, extiende un agradecimiento especial a su familia, destacando a sus hijos como fuente de inspiración diaria. Este aprecio personal se amplía hacia los amigos y compañeros de vida, a quienes considera

regalos valiosos en su trayectoria. Aguilar concluye expresando su gratitud generalizada por el apoyo recibido y la importancia de cada individuo en este viaje compartido, reforzando la sensación de comunidad y el valor de las relaciones humanas en su historia.

Compromiso personal y profesional

Además de su destacada trayectoria profesional, la vida personal de Aguilar también arroja luz sobre su carácter y motivaciones. Criado en un entorno donde los valores de solidaridad y empatía se consideran fundamentales, Aguilar lleva consigo un sentido de propósito más allá del éxito material. Su compromiso con la comunidad y el bienestar de los demás se refleja en cada aspecto de su trabajo, donde la inclusión y la igualdad de oportunidades son pilares fundamentales.

A través de su experiencia y conocimientos adquiridos en diversas áreas, Aguilar ha consolidado una visión empresarial que va más allá de los simples números. Su enfoque holístico hacia la inclusión financiera impulsa cada aspecto de Migratbank, desde el desarrollo de productos hasta las alianzas estratégicas. Es esta mentalidad la que ha llevado a Aguilar y su equipo a no solo pensar en el presente, sino también en el impacto a largo plazo de sus acciones.

En un mundo donde la tecnología avanza a pasos agigantados y la brecha entre comunidades vulnerables y privilegiadas sigue siendo una realidad palpable, el trabajo de visionarios como Aguilar se vuelve aún más crucial. A través de Migratbank, está allanando el camino hacia un futuro donde todos, independientemente de su origen o situación económica, tengan acceso a servicios financieros seguros y equitativos. Es un recordatorio inspirador de que el verdadero liderazgo empresarial no solo se trata de generar ganancias, sino también de hacer del mundo un lugar mejor para todos, lo que combina con un propósito más elevado.

Con Aguilar a la cabeza, Migratbank está preparado para no solo desafiar el statu quo, sino también para transformar vidas y comunidades enteras en el proceso.

Podría mencionar los servicios y productos que Migratbank ofrecerá, incluyendo su enfoque en la inclusión financiera, la integración de la empresa colombiana Loto Punto y sus planes a mediano plazo de integración con una plataforma de exchange regulada?

Migratbank ofrecerá una variedad de productos diseñados para facilitar la inclusión financiera y la banca abierta, cuentas de fácil acceso, préstamos con términos favorables, transferencias de dinero, giros nacionales, pago de servicios, además, integraremos a nuestra plataforma el producto y servicio de "LOTO PUNTO", quienes aportan contratos con 15 loterías estatales en Colombia, 12 mil convenios de recaudos a nivel nacional, alianzas con cinco bancos locales y la fabricación del nuevo hardware Loto Punto 2.0. Cabe destacar sus reconocimientos, iNnpulsa Colombia, la Superintendencia de Industria y Comercio. Inversiones y aceleración por Techstars Stellar, MoneyGram International, y Google Launchpad Accelerator.

Como novedad buscamos a mediano plazo integrar una plataforma regulada exchange ya desarrollada con quien tenemos un acercamiento y ofrece una solución "plug and play", permitiendo a cualquier banco, neo banco o billetera digital ofrecer compra, venta y custodia de activos digitales donde se pueda integrar un sistema de recaudación desde la tokenización en los sectores agrícolas, mineros e inmobiliarios.

¿Cuál es el impacto previsto de MIGRATBANK en las comunidades al facilitar el acceso financiero y aprovechar oportunidades en el mercado del Mercosur y en los Estados Unidos ?

Nuestro impacto será profundamente positivo. Buscaremos facilitar el acceso financiero a miles de usuarios que anteriormente estaban marginados del sistema bancario. Migratbank representa una propuesta innovadora en el mundo digital y Fintech, buscando abrir canales en un mercado transfronterizo con una población diversa y una gran oportunidad de crecimiento. El acuerdo comercial con el Mercosur abre a Colombia un mercado potencial de cerca de 250 millones de consumidores, representando una oportunidad única para el crecimiento económico y la inclusión financiera.

Por lo que hago mención especial de que el canciller de Colombia, Luis Gilberto Murillo, en Bogotá, 28 de mayo de 2024 desde la Cancillería de Colombia dio a conocer en el XI Diálogo de alto nivel entre Colombia y Estados Unidos, celebrado el 28 y 29 de mayo en Bogotá, anunciando medidas importantes para los colombianos que desean trabajar en EE. UU. Los acuerdos claves incluyen reunificación familiar a más de 500 familias que ya se han beneficiado del programa, y se espera que cerca de 60,000 colombianos puedan acceder a él y más de 20,000 colombianos podrán obtener visas de trabajo en EE.UU., y 1,000 jóvenes tendrán la oportunidad

de trabajar durante la temporada de verano. Además, Se abrirán cinco nuevos consulados en Charlotte (NC), Phoenix (AZ), Dallas (TX), Denver (CO), y Seattle (WA).

Fuente: <https://www.cancilleria.gov.co/newsroom/news/canciller-murillo-explico-principales-logros-asuntos-migratorios-colombia-estados>

¿Porque es una Gran Oportunidad para MIGRATBANK?

Con estas nuevas oportunidades, Migratbank ofrecerá soluciones que ayuden a gestionar sus finanzas transnacionales, asegurando su bienestar económico tanto en Colombia como en Estados Unidos, utilizando tecnología blockchain e inteligencia artificial para la protección de datos, facilitando la inclusión financiera y apoyando la estabilidad económica de las familias.

¿Cómo Migratbank planea colaborar con otras empresas Fintech en Colombia para ampliar su impacto?

Con innovación y colaboración en tecnología financiera. En la vanguardia del sector fintech, la colaboración entre TRUSTCO SA de México y Bochica Network SAS se está definiendo el futuro de la tecnología financiera. TRUSTCO SA se destaca en la integración de sistemas y consultoría bancaria, colaborando con grandes entidades como ABN-AMRO y Volkswagen Financial Services y utilizando la metodología ITIL para la optimización de soporte de aplicaciones. Por su parte, Bochica Network SAS innova con soluciones basadas en inteligencia artificial y blockchain, especializándose en el análisis del comportamiento electoral y la seguridad de datos con el protocolo NEO. Juntas, estas empresas no solo fortalecen el ecosistema fintech sino que también promueven la inclusión financiera y un impacto positivo significativo en la región, demostrando que la unión de tecnología avanzada y expertise sectorial puede transformar el panorama financiero hacia uno más inclusivo y justo.

¿Cómo contribuye este plataforma de banca digital a los Objetivos de Desarrollo Sostenible y cómo utiliza tecnologías sostenibles para mejorar sus operaciones?

Nuestro proyecto contribuye directamente a los ODS relacionados con la erradicación de la pobreza y la reducción de las desigualdades al proporcionar servicios financieros accesibles a comunidades vulnerables y la educación.

Por otro lado MIGRATBANK y la **Fundación ROFÉ “Toca una Vida”**, sostienen una alianza para promover el desarrollo económico y social en Colombia, utilizando la educación y la tecnología como herramientas claves. Esta colaboración ofrece programas de formación en empleo, emprendimiento, y TIC/STEM, además de becas de innovación para jóvenes y empoderamiento femenino, cabe resaltar que la Fundación ROFÉ durante seis años ha capacitado a 897 jóvenes y 3,300 mujeres cabeza de hogar, generando oportunidades de empleo y promoviendo la independencia económica. Esta alianza refuerza el compromiso de ambas organizaciones para transformar vidas y cerrando brechas de desigualdad en el país y se alinea al objetivo social del grupo Migratbank.

Así mismo la **Fundación Un Litro de Luz Colombia** mantiene un convenio con MIGRATBANK en su misión y visión de generar oportunidades de desarrollo y mejorar la calidad de vida. El reconocimiento de la fundación tiene un impacto significativo en 237,100 personas en 8 países, la fundación ha proporcionado sistemas de iluminación y acceso a redes inalámbricas para 3,500 personas en zonas rurales. Su participación en el distinguido grupo de 11 líderes reunidos en Bogotá con el presidente Obama, subrayó su compromiso con el acceso a energía e internet, crucial para 1.4 millones de colombianos sin energía y 22 millones sin internet. Esta colaboración se alinea perfectamente con los objetivos inclusivos y tecnológicos de MIGRATBANK, fortaleciendo su misión de desarrollo sostenible e inclusión social y personas migrantes en Colombia.

¿Por qué eligieron iniciar operaciones en Colombia y cómo lograron ser representados por la Cámara de Comercio de Empresarios del Mercosur y América Regional Colombia?

Colombia es un mercado estratégico en América Latina debido a su economía en crecimiento y su ubicación geográfica. Además, el país ha experimentado un importante flujo de migrantes, lo que lo convierte en un lugar ideal para implementar nuestros servicios y la respuesta de Colombia a la llegada de Migratbank buscará ofrecer una solución a migrantes, en especial a más de un millón ochocientos mil venezolanos que han llegado a Colombia en los últimos años.

Es de vital importancia la colaboración con la Cámara de Comercio y empresarios del Mercosur Regional Colombia debido a su vínculo con la Comisión Latinoamericana de Derechos Humanos ‘Cónsules de Paz Mundial’. Este convenio establece las condiciones para trabajar conjuntamente en el desarrollo de acuerdos de derechos humanos,

alineándose con la misión de Migratbank de fomentar el desarrollo sostenible y la inclusión social, buscando ofrecer herramientas que permitan a esta población vincularse positivamente a las dinámicas de desarrollo del país, estableciendo políticas de inclusión y regularización.

¿Podría explicarnos qué es Migratbank y cuál es la relevancia de su alianza con el colegio de contadores que cuenta con más de 39 años de trayectoria en Chile?

MIGRATBANK SpA tiene inscripción y regulación por el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo de Chile, registro de empresas y sociedades conforme al artículo 22 de la Ley N° 20.659, se rige por el Código de Comercio y cuando no esté regulado por este, lo es por la Ley N° 18.046 sobre Sociedades Anónimas, el directorio legal tiene auditores certificados por la Comisión de Mercados Financieros (CMF), actividad servicios financieros y fintech, ofrecimiento de servicios financieros, provisión de pagos digitales y tarjetas digitales, administración de fondos privados y de inversión fintech, operaciones en el mercado de valores, participación en el comercio internacional de minerales y metales preciosos, aseguramiento de proyectos mineros y energéticos, desarrollo de software para la banca, blockchain, academia e investigación del fomento de la innovación en ámbitos tributarios, jurídicos y financieros, agentes y corredores en el comercio de acciones, bonos, debentures, cuotas de ahorro y capitalización, y otros valores mobiliarios, inversiones y administración de inversión en bienes muebles e inmuebles, administración de dichas inversiones y percepción de beneficios derivados. MIGRATBANK SpA está estructurada para adaptarse y expandirse, permitiendo la constitución, adquisición o integración con otras empresas, sociedades o asociaciones tanto en Chile como en el extranjero, alineadas con su giro principal de finanzas abiertas.

Cabe resaltar que la alianza MIGRATBANK con el Colegio Nacional de Contadores de Chile A.G., institución que cuenta con más de 39 años de historia y 6,574 miembros, beneficiará a la sociedad en general, enfocándose en la no elusión ni evasión fiscal en las Américas. Esta colaboración promueve la igualdad, la educación de calidad, y el crecimiento económico sostenible mediante programas de capacitación y prácticas contables éticas. Además, fortalece el marco regulatorio de Chile, contribuyendo a la transparencia y la responsabilidad fiscal, y sirve como modelo de cooperación internacional en la región.

Nuestro lema **“Conectando oportunidades y transformando vidas”**, encapsula nuestra misión de utilizar la tecnología y la innovación para abrir nuevas oportunidades económicas y contribuir al desarrollo sostenible, mejorando así la vida de millones de personas a través del acceso a servicios financieros inclusivos.

Como una figura clave en sus proyectos, ¿qué recomendaciones podría ofrecer a las empresas que están centradas en los conceptos de reinención, agilidad y tecnología?

Mi consejo directo está en las estrategias comerciales enfocadas en crear una ventaja competitiva en productos y servicios en el buen manejo del marketing, la optimización de recursos y la imagen de la empresa, es por ello que tenemos 4 estrategias.

Primero: la capacidad de reconocer oportunidades incluso en momentos de crisis, sugiriendo un cambio de perspectiva como una vía para el desarrollo.

Segundo: la expansión del mercado principal al dirigirse a un público consumidor más amplio, lo que puede proporcionar nuevas fuentes de crecimiento.

Tercero: la reorientación de la actividad empresarial para impulsar productos o servicios, adaptándolos a las necesidades cambiantes del mercado.

Cuarto: la adopción de un modelo híbrido en el negocio, que destaque la originalidad y añada valor, permitiendo una mayor flexibilidad y adaptabilidad a las demandas del entorno comercial.

Estas estrategias, cuando se implementan de manera efectiva, pueden capitalizar el éxito y el crecimiento sostenible de una empresa.

¿Podría indicar cuáles son las habilidades claves que se requieren para evolucionar de un líder tradicional a un líder efectivo y responsable en la era digital?

La era digital trae muchos obstáculos y los emprendedores deben desarrollar habilidades más allá de cada función donde puedan ser resilientes por medio de la flexibilidad, la capacidad de adaptación, habilidades tecnológicas, la comunicación. Por lo anterior, es importante la transferencia de conocimientos aplicados a las buenas prácticas enfocados en la tecnología.

Aliados de **MIGRATBANK**



BOCHICA



REGIONAL COLOMBIA



trustco



**LOTO
PUNT.**



TOCA UNA VIDA

Fundación ROFÉ

- Impulsamos ideas de impacto social -

Luego de la pandemia por Covid-19 el mundo cambió definitivamente, ¿Cuáles son los grandes retos y aprendizajes que trajo este suceso en la carrera por la transformación de las empresas?

Nuestro aprendizaje está en comprender el diagnóstico de estos últimos dos años, donde la llegada de la pandemia del Covid-19 cambió drásticamente nuestra forma de vivir y nuestra forma de pensar, llevándonos a un nuevo desafío. La humanidad deberá adaptar los conocimientos y prácticas aplicadas a la tecnología como herramienta funcional al modelo socio económico de esta era digital.

Entendiendo que las empresas han tenido que replantearse y adaptarse a los cambios ¿Cuáles son las recomendaciones que puede dar sobre la gestión empresarial en tiempos de cambios y transformación digital?

Mi recomendación está en mantener la credibilidad y confianza como prioridad empresarial para competir y crecer. En una sociedad digital deberás tener objetivos claros, analizar y evitar riesgos, estrategias de seguridad, agilidad empresarial y tecnologías innovadoras. Con estrategias que se adapten a las necesidades específicas en cada rubro mediante normas y políticas sostenibles en el tiempo, a través de un diagnóstico preventivo y correctivo en el ámbito público como privado, se recomienda la transferencia de saber en el uso de la tecnología para potencializar los esfuerzos y reorganizar cada sector.

Alianzas

El proyecto Migratbank cuenta con el respaldo de varias empresas líderes en innovación, Desarrollo tecnológico, Software Bancario, Comercio y educación y Derecho humanitario.

Apuestas Mil SAS - LOTO PUNTO

liderada por Víctor Espinosa, es una destacada empresa en el sector servicios de Pagos Digitales en Colombia. Espinosa, profesional en Administración de Empresas y Licenciado en Letras por la Universidad de los Andes, con especialización en Ciencia de Datos de la Universidad Johns Hopkins y una Maestría en Ciencias del Instituto de Tecnología de Georgia, ha guiado a la compañía hacia importantes logros. Su servicio estrella, LOTO PUNTO, ha conseguido contratos de venta con 15 loterías estatales y 12.000 mil acuerdos de recaudos a nivel nacional. Además, ha formado alianzas con cinco bancos. Actualmente, Apuestas Mil SAS está desarrollando el hardware Loto Punto 2.0, con el apoyo de INNPulsa Colombia y reconocimientos de la Superintendencia de Industria y Comercio y Techstars.

2. Bochica Network SAS

Dirigida por Sergio Espinosa, es una destacada firma colombiana especializada en el análisis del comportamiento electoral mediante inteligencia artificial y el desarrollo de soluciones tecnológicas basadas en blockchain. Espinosa, ingeniero mecánico de la Universidad de los Andes con formación en mecatrónica, robótica y automatización, ha liderado la empresa hacia el reconocimiento internacional. Entre sus logros, Bochica Network SAS ha recibido premios como el Desafío Google 2017, el Premio Accenture a la Innovación Social 2015 y el Premio Nacional de Innovación en Software 2006. Espinosa, además, domina varios idiomas, incluidos español, inglés, japonés y búlgaro.

3. TRUSTCO SA DE CV

TRUSTCO SA DE CV es una empresa mexicana especializada en integración de sistemas y consultoría en tecnología de la información para el mercado bancario. Con una amplia experiencia y una cartera de clientes que incluye instituciones bancarias destacadas, TRUSTCO ofrece servicios de alto nivel en áreas como soporte y mantenimiento de aplicaciones, capacitación especializada en módulos de T24 y consultoría bancaria. Su metodología basada en el marco de referencia ITIL garantiza un servicio de alta calidad y confianza para sus clientes como ABN-AMRO, CI Banco, BX+, Banco Bicentenario, Megaalimentos, Volkswagen Financial Services

4. Cámara de Comercio y Empresarios del Mercosur y América Regional Colombia

La Cámara de Comercio y Empresarios del Mercosur y América Regional Colombia, presidida por Carlos A. Gomescasseres Vergara, promueve

activamente el comercio intrarregional en el Mercosur, las Américas y el Caribe. Con una sólida formación en finanzas y relaciones internacionales, Gomescasseres lidera la Cámara que ha establecido alianzas estratégicas con la Comisión Latinoamericana de Derechos Humanos 'Cónsules de Paz Mundial'.

La Cámara recibió una certificación internacional el 22 de febrero de 2023 por el Cónsul General de Colombia en Buenos Aires, Argentina, y fue legalizada el 20 de noviembre de 2023. Además, recibió un reconocimiento por iniciativas de inclusión y desarrollo sostenible de parte de Guido Buttici, Presidente de la Casa de la Unión Europea en Buenos Aires. William Aguilar, reconocido como Socio Honorario y Delegado Embajador Económico de la Cámara, fue fundamental en la obtención de estas acreditaciones internacionales.

En el marco de la Presidencia Pro Tempore Paraguaya del MERCOSUR, Aguilar tuvo también el privilegio de Ser Invitado a la XLIII Reunión de Altas Autoridades sobre Derechos Humanos del MERCOSUR (RAADH). Este evento, se centró en la coordinación intergubernamental sobre políticas públicas de derechos humanos.

El seminario de apertura titulado "Desafíos de la Comunicación en la Era Digital: Transformación Tecnológica, Desinformación y Derechos Humanos", donde se presentó un Documento que representa la propuesta integral de valorar estrategias de comercio digital desde Colombia y la visión y misión del proyecto de inclusión financiera en la población migrante. Resaltando el acuerdo sobre comercio electrónico del Mercosur, firmado el 29 de abril de 2021 en Montevideo, donde estableció un marco jurídico común para facilitar el comercio entre los países miembros del bloque a través de medios electrónicos. Es por ello que el proyecto de Migratbank se posicionó como una plataforma que buscaba abrir canales en un mercado transfronterizo con una población diversa, aprovechando el potencial económico y de inclusión financiera que ofrecía el Mercosur.

Tomando referentes legales de Colombia, Ley 2069 de 2020, en su artículo 70, facilitó el emprendimiento en el país, mientras que el artículo 73 incluyó medios virtuales de prueba en asuntos tributarios y de control cambiario de manera permanente.

La transformación digital es un proceso gradual que demanda tiempo y dedicación. Aguilar, como un líder destacado en el ámbito económico y empresarial, cuenta con amplia experiencia en finanzas, dirección de proyectos y relaciones internacionales. Además, desempeña el rol de Embajador Económico y Director de Relaciones Exteriores de la Cámara de Comercio y Empresarios de Mercosur y América Regional Colombia, lo que evidencia su capacidad para dirigir y transformar organizaciones en la industria financiera. Además, en respuesta a la llegada masiva de venezolanos a Colombia en los últimos años, Migratbank se compromete a proporcionar herramientas para su inclusión en las dinámicas de desarrollo del país.

¿Cómo ha sido su experiencia liderando la transformación digital en la Cámara de Comercio y Empresarios del Mercosur y las Américas Regional Colombia?

El proceso de integrar la tecnología digital en la Cámara de Comercio y Empresarios del Mercosur y Américas Regional Colombia ha sido multifacético. Inicialmente, nos enfocamos en el desarrollo de una plataforma en línea que permita a los empresarios y emprendedores registrar sus negocios, acceder a recursos e información, y realizar trámites y pagos de manera electrónica integrar la tecnología e innovación.

Además, estamos construyendo herramientas para documentos y procesos mediante la integración de aplicaciones móviles para brindar flexibilidad y conveniencia a los usuarios. La implementación de herramientas de análisis de datos también ha sido fundamental para recopilar, procesar y analizar información relevante, lo que nos ha permitido identificar tendencias, detectar oportunidades de negocio y optimizar nuestros procesos internos. Es importante destacar que la transformación digital es un proceso continuo y en constante evolución, hoy estamos conectados desde la plataforma connectamericas, desarrollo tecnológico del Banco Interamericano de Desarrollo, esto nos permite acreditar nuestros servicios y brindar confianza a nivel internacional.

¿Cuáles son los principales desafíos que ha enfrentado en la gestión del talento humano en esta era de transformación digital?

La gestión del talento humano en la era de la transformación digital presenta varios desafíos. Uno de los principales es la necesidad de contar con personal capacitado en competencias digitales, ya que la falta de automatización y digitalización de los procesos puede dificultar la adopción de nuevas tecnologías. Además, la gestión del cambio se vuelve crucial, ya que requiere una adaptación constante a medida que las tecnologías avanzan. La adquisición y retención de talento digital también se convierte en un desafío clave, ya que la demanda de profesionales con habilidades digitales sigue en aumento.

¿Cómo ha logrado unificar la misión de todas las partes involucradas en el proceso de transformación digital?

Unificar la misión de todas las partes involucradas en el proceso de transformación digital implica establecer una visión común y alinear los objetivos de cada una de ellas. Para lograr esto, hemos mantenido una comunicación constante y hemos definido una visión compartida que refleje nuestros valores y metas, hemos identificado objetivos comunes y hemos establecido roles y responsabilidades claras para cada parte involucrada. Crear un ambiente de trabajo colaborativo también ha sido fundamental para fomentar la colaboración y el trabajo en equipo.

¿Cuál ha sido su papel como Embajador Económico y Director de Relaciones Exteriores en la creación de operadores en todos los sectores de la economía?

Como Embajador Económico y Director de Relaciones Exteriores, mi papel ha sido promover los intereses en el extranjero y fomentar relaciones comerciales y económicas entre empresas de diferentes sectores. Esto ha implicado la negociación y firma de acuerdos comerciales, así como la colaboración con otros empresarios de países asociados.

También he trabajado en estrecha colaboración con los actores del sector empresarial para promover la innovación y el desarrollo en varios sectores. En sí mi objetivo ha sido crear alianzas estratégicas que impulsen el crecimiento económico y el desarrollo del Mercosur y América Regional Colombia.

Destacamos que el Licenciado Aguilar recibió el pasado 24 de mayo una comunicación de la congresista norteamericana Nikema Williams, destacada por ser la primera mujer negra en representar al quinto distrito de Georgia en Atlanta, comunicado que marca una oportunidad significativa para presentar proyectos e impulsar la inclusión financiera y migración regulada para la comunidad afro y latina.

La congresista Williams, miembro del influyente Comité de Servicios Financieros y comprometida con la justicia social, ofrece una plataforma vital para avanzar en debates y políticas que promuevan servicios financieros inclusivos en Estados Unidos. Por lo que Aguilar y su equipo esperan contribuir a estos esfuerzos, reforzando el compromiso de la congresista con el servicio público y su disposición, Aguilar nos manifestó que la congresista en su comunicado le hizo saber que, de necesitar asistencia inmediata de su oficina de Washington, DC o distrito de Atlanta

le notificará y se despidió con palabras de agradecimiento aclarando que su compromiso es para el pueblo.

¿Cómo ha logrado vincular la economía digital en todos los mercados y fomentar el crecimiento económico y el desarrollo del Mercosur y América Regional Colombia?

La vinculación de la economía digital en todos los mercados y el fomento del crecimiento económico y el desarrollo del Mercosur y América Regional Colombia se ha logrado a través de diversas acciones y políticas implementadas tanto a nivel nacional como regional. Esto incluye la promoción de la conectividad y el emprendimiento tecnológico, así como la cooperación regional para armonizar regulaciones y normativas. Además, se han establecido acuerdos y alianzas entre los países asociados para promover la colaboración y la interoperabilidad tecnológica. Estas acciones han contribuido a impulsar el crecimiento económico, la generación de empleo y la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos en nuestra región.

¿Podría compartirnos su historia y experiencia en liderar el cambio y crear equipos excepcionales en esta era de transformación digital?

Mi experiencia en liderar el cambio y crear equipos excepcionales en esta era de transformación digital se basa en algunos principios fundamentales. En primer lugar, es esencial fomentar una cultura de colaboración y trabajo en equipo para impulsar la innovación y el aprendizaje continuo.

En este sentido, es importante estar dispuesto a explorar nuevas tecnologías y asumir riesgos calculados, aprendiendo de los fracasos y ajustando las estrategias según sea necesario. También es crucial promover una cultura de inclusión y diversidad, donde se valore la contribución de todos los miembros del equipo. Por lo que liderar el cambio en tiempos de transformación digital requiere adaptabilidad, visión estratégica y habilidades de liderazgo sólidas.

¿Cuál es su visión para el futuro del Mercosur y América Regional Colombia en términos de innovación, empleo y economía digital?

Nuestra visión para el futuro del Mercosur y América Regional Colombia en términos de innovación, empleo y economía digital es promover el crecimiento económico y el desarrollo social a través de la innovación y la economía digital. Esto incluye fomentar el espíritu emprendedor y la creatividad, así como fortalecer la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías.

En cuanto al empleo, la economía digital ofrece grandes oportunidades de generación de trabajos de calidad, por lo que es importante impulsar la capacitación y formación en habilidades digitales. Además, es necesario promover políticas que fomenten la inclusión y la igualdad.

¿Qué sugerencias le brindaría a otros líderes empresariales que buscan liderar la transformación digital en sus organizaciones?

Mi sugerencia para otros líderes empresariales que buscan liderar la transformación digital en sus organizaciones es mostrar un compromiso claro y visible hacia el cambio. Esto incluye asignar recursos adecuados, establecer metas claras y comunicar la importancia de la transformación digital a todos los niveles de la organización.

Es importante promover una cultura de innovación y aprendizaje continuo, donde se valore la experimentación y se anime a los empleados a proponer nuevas ideas y soluciones digitales. También es crucial estar abierto a la posibilidad de fracasar y aprender de los errores, ya que la transformación digital es un proceso gradual que requiere tiempo y esfuerzo.

¿Considera que Migratbank posee el potencial necesario para transformarse en una empresa "Unicornio"?

Les respondo con esta pregunta ¿Cuándo salió Nubank y como creció en la industria financiera? Así que les comparto acá un breve resumen que cuenta por sí solo la evolución de esta institución que nos inspira y desafía demostrando que Migratbank posee el potencial necesario para transformarse en una empresa "Unicornio".

- Nubank fue usada por primera vez en Brasil en abril de 2014. Si bien en 2019 en México se anunció la tarjeta de crédito como el primer producto para ese mercado mediante una lista de espera, Nu México lanzó la tarjeta morada en marzo de 2020.

- Nubank destrona a Itaú como el Banco más valioso de América Latina

Por Vinicius Andrade, Daniel Cancel y Leda Alvim - Bloomberg, 28 de mayo de 2024,

Fuente: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2024-05-28/nubank-destrona-a-itaú-como-el-banco-mas-valioso-de-america-latina>

• Según María C. Suárez, Bloomberg mayo 30, 2024, Bogotá Nu Holdings Ltd. (NU) se ha consolidado como la institución financiera más valiosa de América Latina, Según Federico Sandler, exgerente de relaciones con inversores de Nubank y actual IRO de Spider, destacó los factores clave de este éxito. En conversación con Bloomberg Línea, dijo que esta firma digital, al no tener sucursales y tener un modelo de negocio muy ágil, puede tocar la base de la pirámide como nunca antes se había visto.

fuelle: <https://www.bloomberglinea.com/latinoamerica/colombia/ejecutivo-que-llevo-nubank-a-bolsa-antes-ir-al-banco-era-peor-que-ir-al-dentista/>

• El plan de Nu para crecer en Colombia a pesar de las barreras regulatoria con la consolidación de su compañía de financiamiento, aprobada en enero por la Superintendencia Financiera, y mediante la cual pretende sumar clientes de sus productos de ahorros y servicios de correspondencia digital

Fuente: <https://www.bloomberglinea.com/latinoamerica/colombia/el-plan-de-nu-para-crecer-en-colombia-a-pesar-de-las-barreras-regulatorias/>

Referencias del ECOSISTEMA FINTECH EN COLOMBIA 2024 Séptima edición del Fintech Radar Colombia Realizada por Finnovista en alianza con Mastercard y Galileo.

2024 LAVCA Industry Data & Analysis | LAVCA. Lavca.org
Diciembre 2023 | BBVA Situación Colombia. BBVA. Bbvaresearch.com
Abril 2024 Banco Mundial | Colombia panorama general. Banco Mundial. Bancomundial.org

2024 Analdex | Informe Producto Interior Bruto de 2023. Analdex. Analdex.org

Mayo 2023 El camino de regulación del Open Finance en Colombia | observaciones sobre la propuesta de la Superintendencia Financiera. Colombia Fintech. Colombiafintech.co

PARTICIPACIÓN EN EVENTOS Y CERTIFICACIÓN: SOCIALIZACIÓN DEL PROYECTO DE BANCA DIGITAL

• Internacional VII Cumbre de CELAC: Participación como invitado en la cumbre de Jefas y Jefes de Estado y de Gobierno de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, celebrada el 24 de enero de 2023 en Argentina.

Fuente: <https://www.cancilleria.gob.ar/es/actualidad/noticias/cumbre-celac-declaracion-de-buenos-aires>

• Reunión de Ministros de Energía de América Latina y el Caribe: Invitado oficial a la LIII sesión organizada por la Organización Latinoamericana de Energía (OLADE), el 8 de noviembre de 2023 en Montevideo, Uruguay.

Fuente: <https://www.olade.org/noticias/se-realizo-la-liii-reunion-de-ministros-de-energia-de-olade-en-el-marco-de-la-semana-de-la-energia/>

• Invitación oficial por Nena Dokuzov, Directora de Internacionalización, Emprendimiento y Tecnología del Ministerio de Economía, Turismo y Deporte de la República de Eslovenia.

• Panel de Sustentabilidad Financiera en COP28: Participación en la conferencia sobre el clima en Dubái, el 5 de noviembre de 2023. <https://www.gov.si/>

Fuente: https://www.uaevisa.ae/government-news/uae-president-announces-cop28-climate-summit-to-be-hosted-at-dubai-expo-city?gad_source=1&gclid=CjwKCAjwx-CyBhAqEiwAeOcTddQjSHzvsWtwNfqJKFWyib0FSAio3oNG4iabzQaxSNMIFT4Bnco0BoCMesQAvD_BwE

• Argentina Fintech Fórum: Apoyo institucional en el foro celebrado el 8 de noviembre de 2023 en Buenos Aires, con más de 1,600 participantes y 60 oradores nacionales e internacionales.

Fuente: <https://www.argentinafintechforum.com/>

• 5° Convención CEMA: Participación en el evento "Energía para la Sustentabilidad. Transición y Metas" el 29 de noviembre de 2023 en Buenos Aires, Argentina.

Fuente: <https://www.youtube.com/watch?v=8Kd9guTtqUg>

• X Seminario de Cooperación Jurídica Internacional: Participación con acreditación oficial del Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de Argentina, expedida el 22 de septiembre de 2023.

Fuente: <https://www.cancilleria.gob.ar/es/asistencia-juridica-internacional/x-seminario-de-cooperacion-juridica-internacional>

Reuniones Anuales del BID y BID Invest: Invitación oficial a las asambleas de gobernadores que se llevarán a cabo del 6 al 10 de marzo de 2024 en Punta Cana, República Dominicana.

Fuente: https://www.youtube.com/playlist?list=PLBt6-xagBVLbG7W4aLM_G780PlqfyT1s3

• XLIII Reunión de Altas Autoridades sobre Derechos Humanos del MERCOSUR: Participación en el evento que se celebrará del 21 al 24 de mayo en Asunción, Paraguay.

Fuente: <https://www.raadh.mercosur.int/>

• Invitación oficial recibida el 25 de mayo de 2024 para presentar el proyecto, emitida por la congresista Nikema Williams, defensora de la justicia social y representante del 5° distrito de Georgia en el Congreso de los Estados Unidos.

Fuente: <https://nikemawilliams.house.gov/agencies>

• Diálogo sobre Proveedores de Naciones Unidas: Invitación a participar en el diálogo "¿Cómo convertirse en empresa proveedor de Naciones Unidas?", organizado por UNOPS junto al Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de la República Argentina, el 7 de mayo de 2024.

Fuente: <https://www.cancilleria.gob.ar/es/actualidad/noticias/como-convertirse-en-empresa-proveedora-de-productos-de-las-naciones-unidas>

• Entrevistas y Conferencias:

Revista Factor de Éxito edición # 10: <https://www.fego.digital/revista-factor-de-exito-chile/777-edicion-10-chile?page=41> 42,23

Factor de Éxito #10 Colombia <https://www.fego.digital/revista-factor-de-exito-colombia/779-edicion-10-colombia> paginas 34,35,36

<https://www.revistafactordeexito.com/a/26734/la-transformacion-digital-es-un-proceso-gradual-que-requiere-tiempo-y-esfuerzo>

Factor de Éxito Edición #6 Colombia <https://www.fego.digital/revista-factor-de-exito-colombia/641-edicion-6-colombia> paginas 28,29,30

Factor de Éxito #6 CHILE <https://www.fego.digital/revista-factor-de-exito-chile/649-edicion-6-chile> paginas 24,25,26

Factor de Éxito #10 Ecuador <https://www.fego.digital/revista-factor-de-exito-ecuador/778-edicion-10-ecuador> paginas 42,43,44

• Conferencista Principal internacional tema OPEN MINDED proyecto TRUST MONEY 2022-09-01

• Universidad Tecnológica Nacional Facultad Regional Buenos Aires

Fuente: <https://www.frba.utn.edu.ar/audiovisual/open-minded/>

José Moro

Presidente de Bodegas Cepa 21

Industria de la producción del vino está estrechamente ligada a la tierra, su gente, lo natural y genuino

La relación entre la industria del vino, la sostenibilidad y el desarrollo comunitario es crucial para nosotros, ya que la producción vitivinícola puede tener un impacto significativo en el entorno y las comunidades

José Moro tiene una vida dedicada al sector del vino y con un legado centenario a sus espaldas, ser el garante del sello de calidad de Bodegas Cepa 21, un proyecto ganador que lleva el alma de su creador y los valores que le han acompañado siempre en su camino, inculcados por su abuelo, Emilio Moro, y después por su padre, también Emilio.

Una historia que le ha llevado a forjar su carácter desde el aprendizaje, la creatividad y la valentía para impulsar una marca que ya es una referencia internacional.

Admite que su mayor virtud es saber escuchar. Se define como una persona con determinación, que piensa con el corazón, y que sabe sacar el máximo partido a la experiencia para hacer brillar a su empresa.

El legado recibido por José Moro por parte de su padre y de su abuelo son las bases del profundo conocimiento y respeto por el entorno, y de la

pasión que se refleja en cada acción y en todos los vinos de Bodegas Cepa 21.

La historia de José Moro y su pasión por la viticultura se remonta a tres generaciones: el abuelo de la tercera generación, Emilio Moro, nació en 1891 y su hijo Emilio Moro en 1932, ambos en un entorno vitivinícola rodeados de viñedo y forjaron su pasión con esfuerzo. Y son precisamente estas raíces las que unen a José Moro con su tierra y con su pasión, el vino. Un profundo aprendizaje que ha adquirido durante toda su vida y que aplica día a día a todos los procesos de Bodegas Cepa 21.

Ha conseguido posicionar a Cepa 21 como una de las bodegas más innovadoras del mundo, poniendo en marcha proyectos pioneros como el desarrollado conjuntamente con IBM para aplicar la IA al mundo del vino, o la simulación 3D del viñedo. Para José Moro, lo único imposible es aquello que no se intenta, un lema de vida que le ha llevado a convertirse en un líder innovador del sector.

Como experto y hombre que ha dedicado su vida al sector del vino, y por supuesto con una gran experiencia empresarial en este sector ¿Cómo percibe la importancia de la sostenibilidad en la industria vinícola? ¿Cómo encajaría en total armonía con el desarrollo turístico dentro del concepto, tomando en cuenta que las experiencias en viñedos se han convertido en un fuerte nicho turístico?

En cada proyecto que he enfrentado, el respeto por el medioambiente siempre ha estado presente. Considero que la riqueza de la tierra deriva del cuidado que se le aplica. Cada parcela donde cultivamos la uva es

única, tiene características especiales y necesita cuidados diferentes para darnos su mayor rendimiento. En Cepa 21, el campo es el origen y sin él no seríamos nada. Para conseguir mayor rendimiento hemos implementado diferentes técnicas innovadoras que nos permiten ir un paso más allá, casi como si habláramos directamente con cada viña. Llevamos a cabo una monitorización de las viñas, a través de sensores en el campo, para registrar todos los parámetros (humedad, estrés de las plantas, etc.). De esta forma,

cada decisión que tomamos durante el proceso de elaboración de nuestros vinos viene respaldado por datos que nos ayudan a conseguir el vino perfecto. Considero que conjugar el desarrollo turístico con la sostenibilidad no supone ningún problema. Las visitas a bodega nos ayudan a acercar a nuestros consumidores a la marca y fortalecer su relación con esta. Uno de los valores principales para nosotros es el respeto y, como tal, lo inculcamos en cada acción que ponemos en marcha. El enoturismo sostenible es posible, los visitantes son conscientes de las prácticas que llevamos a cabo y lo valoran. Lejos de ser polos opuestos, entiendo el enoturismo sostenible como un beneficio y apoyo que este tipo de proyectos se sigan potenciando.

Si usted ha tenido la oportunidad junto a su equipo de Bodegas Cepa 21 en trabajar en iniciativas que empoderan la sostenibilidad en las comunidades. Díganos ¿Cómo ve la relación entre su industria, la sostenibilidad y el desarrollo comunitario?



La relación entre la industria del vino, la sostenibilidad y el desarrollo comunitario es crucial para nosotros, ya que la producción vitivinícola puede tener un impacto significativo en el entorno y las comunidades. Nos esforzamos cada día en buscar prácticas sostenibles para minimizar nuestra huella ambiental, como el uso eficiente del agua, la energía renovable y la gestión responsable de residuos. Esto no solo contribuye a la preservación del medio ambiente, sino que también puede fortalecer los lazos con las comunidades locales al generar empleo, apoyar la economía regional y fomentar el desarrollo social a través de programas educativos, culturales y de responsabilidad social corporativa. En

Cepa 21 trabajamos con entidades locales próximas a la bodega, nos sentimos muy unidos a ellos y colaboramos en la medida que es posible, de esta forma prosperamos como comunidad.

Según su experiencia, ¿cómo pueden las empresas vinícolas navegar con éxito en entornos empresariales dinámicos y complejos?

Una organización tiene que saber adaptarse a cualquier cambio que se le presente, es casi tan importante como otros factores decisivos. El sector vinícola ha

cambiado mucho desde sus inicios, considero que todos los bodegueros somos conscientes del papel tan importante que tiene en nuestro día a día la sostenibilidad y el cuidado de nuestro entorno, todo se lo debemos a este. Apoyo las prácticas respetuosas con el medio ambiente en cualquier sector, sin embargo, considero que, desde nuestra posición, el sector vinícola debe educar a la sociedad e inculcarles la importancia del cuidado del medio ambiente.

¿Cómo surgió Bodegas Cepa 21? Coméntanos un poco de esa historia familiar, de trabajo y pasión por el vino.

Cepa 21 surgió de la necesidad de crear vinos diferentes a todo lo que ya existía en la Ribera del Duero. Soñé con este proyecto mucho antes de hacerse realidad, una bodega que respetase su entorno y tuviera un único objetivo, crear vinos de una excelente calidad respetando todo lo que le comprometía; suelo, clima y la materia prima.

Hace veinte años pusimos en marcha este proyecto elaborando un único vino, Cepa 21. Hoy, dos décadas después, somos un referente de la Ribera del Duero, hemos crecido hasta aumentar nuestro portfolio a cinco referencias y seguimos trabajando diariamente para seguir conquistando cada reto que se nos presente. Mi padre y mi abuelo se encargaron de inculcarme un legado basado en creer en uno mismo, en la pasión por el vino y, sobre todo, en prácticas respetuosas hacia el medio ambiente. Ellos me han enseñado a entender al viñedo, escucharle y darle todo aquello que necesita para obtener vinos con un alma única. Después de una vida dedicada a este sector, me he permitido ser más yo que nunca y así nació Cepa 21, unimos la tradición y la vanguardia para adaptarnos a cualquier cambio que se nos presente.

La industria de la producción del vino está estrechamente ligada a la tierra, a su gente, lo natural y genuino, ¿cuál considera que es su papel en el fortalecimiento de las economías locales y la prosperidad de las comunidades?

Una de las cosas que hace especial a las bodegas es su ubicación, alejada de las grandes ciudades y en un entorno único. En Cepa 21 estamos orgullosos de nuestras raíces y como tal, nos esforzamos por hacer comunidad. Apoyamos a la economía local a través de patrocinios con empresas y medios de comunicación con influencia local. Además, nos esforzamos en hacer prosperar a las comunidades rurales a través de una red de contratación de personas que viven en este medio. Como ya he comentado, somos coherentes con nuestro discurso e implementamos en cada acción que realizamos los valores que nos definen.

En su posición de empresario innovador en el mundo del vino, ¿cómo considera que se puede apoyar a los emprendedores con proyectos fundamentados en la sostenibilidad del planeta?

Valoro mucho a las empresas que se comprometen con el apoyo de emprendedores y una Responsabilidad Social Corporativa fuerte. Siempre he creído que es nuestra forma de devolverle a la sociedad todo su apoyo. Al respaldar a los emprendedores que tienen un enfoque sostenible, se fomenta la innovación, se impulsa la economía verde



y se contribuye a la protección del medio ambiente, creando así un impacto positivo tanto a nivel local como global.

¿Qué consejo daría a las empresas vinícolas que desean integrar la sostenibilidad en su estrategia de negocio?

La sostenibilidad requiere disciplina y sacrificio. Mi consejo es que sean consecuentes y apliquen este tipo de prácticas en cada decisión que tengan que tomar. En Cepa 21, no solo aplicamos prácticas sostenibles en el viñedo, también las llevamos a cabo en cada paso del proceso de elaboración. Es importante comenzar evaluando el impacto actual de la empresa y establecer unas metas claras y específicas, que sean medibles y realistas con los objetivos de la empresa. Para mí, el equipo es una parte muy importante en este proyecto e involucrarles en cada decisión, hacerles partícipes y fomentar una cultura interna de sostenibilidad es una pieza clave, la transparencia y la comunicación son clave en la adopción de planes de sostenibilidad. Por último, les aconsejaría que se lanzarán a la innovación, a creer en su proyecto y, sobre todo, que midieran los resultados que van obteniendo. Materializar las metas a través de datos es importante para la motivación del equipo y para analizar la estrategia que se está implementando. Es tan importante conocer nuestras fortalezas como los puntos que nos debilitan.

Marisol Molino

Molino navega por desafíos económicos con liderazgo humanitario

Exploramos la perspectiva única de Marisol Molino, una líder empresarial y coach ejecutivo, mientras comparte sus ideas sobre cómo abordar los desafíos económicos y financieros en México.

En la encrucijada de desafíos económicos y financieros que enfrenta México, la voz de Marisol Molino resuena como una guía confiable y perspicaz para los líderes empresariales que buscan no solo sobrevivir, sino prosperar en este cambiante paisaje. Con una trayectoria sólida en el campo del coaching ejecutivo y una base sólida en contabilidad, Molino fusiona la experiencia práctica con una comprensión profunda de las complejidades económicas y emocionales que enfrentan los líderes de hoy.

Al preguntarle sobre cómo se ha adaptado a los desafíos económicos y financieros actuales, Molino señala la importancia de comprender la economía local en la prestación de sus servicios de coaching. Destaca su compromiso con la comunidad al ofrecer talleres gratuitos en línea, una muestra de solidaridad que trasciende las fronteras económicas. "Es fundamental conocer previamente la economía del país donde estoy brindando mis servicios", enfatiza y destaca su enfoque centrado en

las personas y su voluntad de compartir recursos y conocimientos para apoyar a otros.

Como contadora pública de formación, Molino encuentra un vínculo único entre su experiencia contable y su enfoque de coaching ejecutivo. Al haber experimentado personalmente los desafíos dentro de equipos de trabajo, reconoce la importancia de abordar tanto los aspectos técnicos como los humanos en el liderazgo empresarial. "Mi vocación es intervenir en espacios laborales dentro de organizaciones para que los líderes y los miembros de los equipos puedan sentirse a gusto en sus interrelaciones y puedan desarrollar las habilidades necesarias para alcanzar sus objetivos", explica Molino y señala su enfoque holístico hacia el desarrollo profesional.

Al abordar el papel de la innovación y la tecnología en el liderazgo empresarial, esta profesional ofrece una perspectiva equilibrada que reconoce tanto los beneficios como los desafíos.

Destaca cómo la tecnología ha transformado la forma en que se realizan las tareas, pero también advierte sobre los posibles impactos negativos en la interacción humana. Además, señala el creciente enfoque en el aspecto humano de la innovación, incluyendo temas como el liderazgo inclusivo y la responsabilidad social, como elementos clave para crear entornos organizacionales más respetuosos y empáticos.

En sus asesorías, Molino enfatiza la importancia de establecer objetivos claros y reflexionar sobre las creencias limitantes que pueden obstaculizar el progreso. Su enfoque individualizado y confidencial brinda a los líderes un espacio seguro para explorar soluciones a los desafíos económicos y financieros. Además, reconoce la importancia de complementar el coaching con asesoramiento especializado cuando sea necesario, mostrando un enfoque pragmático y completo hacia el desarrollo profesional.

Como alguien que ha vivido y trabajado en diferentes culturas, reconoce la influencia que la cultura organizacional puede tener en el éxito del coaching. Destaca la importancia de adaptar su enfoque a las creencias y prácticas locales, y ofrece herramientas para ayudar a los líderes a transformar las culturas organizacionales hacia un enfoque más colaborativo y habilitante.

Con un enfoque en la inteligencia emocional, Molino también comenta la importancia de reconocer y gestionar las emociones en el entorno laboral. Su enfoque centrado en las personas se basa en la comprensión de que las emociones desempeñan un papel fundamental en la toma de decisiones y en el rendimiento general de los equipos. Al incorporar la inteligencia emocional en sus servicios de coaching, Molino ayuda a los líderes a desarrollar habilidades de gestión emocional que son esenciales en tiempos de incertidumbre económica.

Como docente e instructora experimentada, Molino ha observado una creciente necesidad entre los líderes empresariales de aprender habilidades de comunicación efectiva y gestión emocional. De este modo, destaca la importancia de capacitar a los líderes en temas de inteligencia emocional y ofrece estrategias prácticas para mejorar la comunicación y la resolución de conflictos en el lugar de trabajo.

Empatía y Liderazgo en Tiempos de Crisis

En este sentido, Molino subraya el papel crítico de la empatía en el liderazgo empresarial, especialmente en momentos de crisis económica. Reconoce que las empresas están empezando a valorar más el bienestar emocional de sus



empleados y destaca cómo la empatía puede fomentar un ambiente de trabajo saludable y productivo. Su enfoque en el liderazgo centrado en las personas refleja su visión de un futuro empresarial que prioriza el bienestar humano junto con el éxito económico.

A medida que México y el mundo enfrentan desafíos económicos y financieros sin precedentes, Molino emerge como una voz inspiradora y visionaria en el campo del liderazgo empresarial. Su enfoque integrador, combinando conocimientos técnicos con una profunda comprensión de las emociones humanas, ofrece un camino claro hacia el éxito en un mundo empresarial en constante cambio. Con una visión optimista para el futuro del liderazgo en México, esta exitosa mujer se compromete a seguir guiando a los líderes y equipos hacia un camino de crecimiento personal y profesional, contribuyendo así a un futuro más próspero y humano para todos.

Con una visión centrada en el bienestar humano y el éxito sostenible, Molino proyecta un futuro prometedor para el liderazgo empresarial en México. A medida que las organizaciones continúan adaptándose a un entorno económico y financiero en constante evolución, ella se compromete a seguir siendo una fuerza impulsora del cambio positivo.

Su enfoque holístico, que abarca tanto los aspectos técnicos como los emocionales del liderazgo, ofrece una hoja de ruta clara para los líderes que buscan no solo sobrevivir, sino prosperar en un mundo empresarial cada vez más complejo. Con una combinación única de experiencia práctica, conocimientos profundos y empatía innata, es una está preparada para seguir liderando el camino hacia un futuro empresarial más humano, inclusivo y exitoso en México.



Hacia un desarrollo transformador: decisiones claves del Grupo BID para el progreso regional

La República Dominicana fue el país anfitrión de las Reuniones Anuales 2024 de las Asambleas de Gobernadores del Grupo BID, luego de más de 30 años que no se realizaban en el país.

Por: Eidrix Polanco Veras

ECon el objetivo de aumentar el impacto y la escala del Grupo BID, en las Reuniones Anuales 2024 de las Asambleas de Gobernadores se propusieron, y por unanimidad se aprobaron, tres transformaciones fundamentales: una estrategia institucional para fortalecer al Grupo BID con muchas reformas para tener más impacto y escala; una nueva visión y modelo moderno de negocio con capitalización para doblar el tamaño del BID Invest, el brazo privado; y más recursos y un modelo de negocio más escalable, catalítico y sostenible para BID Lab, el laboratorio de innovación y emprendimiento.

“Estas reuniones han sido verdaderamente históricas. Por primera vez en los 65 años de nuestra institución, nuestras Asambleas de Gobernadores aprobaron simultáneamente tres cambios transformadores que harán del Grupo BID una institución más grande, mejor y más ágil. Estos cambios darán fuerte impulso a nuestra capacidad de apoyar a América Latina y el Caribe a abordar sus desafíos y liberar su potencial para producir un punto de inflexión en el desarrollo, todo ello con el fin de mejorar vidas con mayor impacto y con mayor escala”, dijo el presidente del BID, Ilan Golfajn.

Las Asambleas de Gobernadores también ratificaron una asignación adicional de US\$400 millones y establecieron un modelo de negocio más escalable, dinámico y sostenible para BID Lab.

“Estas reuniones abren el espacio para fortalecer el tradicional intercambio de ideas, conocimientos y estrategias que permitirán, tanto al Grupo BID como

a los países miembros, contar con herramientas más efectivas para seguir impulsando el progreso socioeconómico de América Latina y el Caribe”, expresó Raquel Peña, vicepresidenta de la República Dominicana.

Asimismo, José Manuel (Jochi) Vicente, ministro de Hacienda, institución organizadora del evento por parte del gobierno dominicano, afirmó que los foros constituyeron un espacio para que los técnicos de los países que participaban en el evento actualizaran sus conocimientos a través de las experiencias implementadas por otras naciones. Asimismo, destacó que esta colaboración contribuiría a mejorar continuamente la calidad de vida de los ciudadanos.

De su lado, el presidente de la República Dominicana, Luis Abinader catalogó al BID como un aliado fundamental para que los países de América Latina y el Caribe enfrenten estratégicamente estos desafíos comunes, de una manera más rápida y segura. Así mismo, agregó, “el Grupo BID es un actor fundamental, creando productos innovadores que nos permitan acceder a esos fondos en mejores condiciones”.

Estas reuniones son un foro de debate entre los gobernadores de estas instituciones, quienes generalmente ocupan cargos como ministros de finanzas, presidentes de bancos centrales u otras altas autoridades de los países miembros. Además, asisten representantes de instituciones financieras multilaterales, de desarrollo y de la banca privada.



Temas de interés regional

Durante tres días, se trataron diferentes foros y seminarios con temas claves para un mejor desarrollo de la región.

- Desarrollo desde la perspectiva de partes interesadas y de sociedad civil
- Seminario 1. El aprendizaje no puede esperar: la urgencia de acelerar las inversiones y los resultados en educación
- Seminario 2. Transformar el futuro: acelerar la transición energética en América Latina y el Caribe
- Seminario 3. Innovación agrícola para la seguridad alimentaria en el contexto de cambio climático en América Latina y el Caribe
- Seminario 4. Garantizando la Seguridad Ciudadana: estrategias para sociedades más seguras
- Seminario 5. Hacer frente a la desigualdad en América Latina y el Caribe
- Seminario 6. Impulsando la innovación financiera para enfrentar el cambio climático
- Seminario 7. Originar para compartir | Innovar para movilizar
- Foro empresarial
- Mayor Financiamiento para el Liderazgo Femenino | Eco del toque de campana por la igualdad de género en Punta Cana



RD, presidencia pro tempore

Este año, el ministro de Hacienda, José Manuel (Jochi) Vicente, asumió la presidencia pro tempore de las Reuniones de las Asambleas de Gobernadores del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y de la Corporación Interamericana de Inversiones (BID Invest), en el marco de las reuniones del organismo que se celebraron en Punta Cana.

En su discurso, Vicente expresó su agradecimiento por el apoyo financiero y técnico brindado por el Grupo BID a las naciones latinoamericanas y caribeñas. Este apoyo contribuye a una mayor estabilidad social y económica, sostenibilidad fiscal y fortalecimiento de las instituciones.

“Para el caso de República Dominicana, es nuestra mayor fuente de recursos dentro de los acreedores oficiales internacionales (el BID), aportando el 44 % del financiamiento multilateral”, concluyó el ministro.



De cara al futuro

Para finalizar el presidente del BID expresó, “nuestra región afronta un triple desafío estructural de crecientes demandas sociales, escasos recursos fiscales y bajo crecimiento, con los importantes efectos adicionales del cambio climático. Pero, al mismo tiempo, se presenta una gran oportunidad para que la región se convierta en parte de la solución a los desafíos globales compartidos”, agregó Goldfajn. “Este podría un punto de inflexión, no sólo para el Grupo BID, sino también para toda la región”.

“Estoy muy agradecido a las Asambleas de Gobernadores por su apoyo y la orientación proporcionada por nuestros Directores Ejecutivos. Estoy muy agradecido y orgulloso de nuestro personal y confío en su talento, ingenio y dedicación, a medida que implementamos estos cambios y hacemos más ágil a nuestra institución. Llamo a la suma de estas reformas BID Impact+, un nuevo marco a través del cual lograremos mucho más impacto, además de mucha más escala”, concluyó el presidente Goldfajn.





¿POR QUÉ DEBERÍAMOS SER “MONOTASK” Y NO “MULTITASK”?

Jacques Giraud

Ingeniero, especialista en desarrollo organizacional, master coach y mentor, con 25 años de experiencia y más de 400 seminarios impartidos como facilitador de Insight Seminars en más de 14 países. Autor del libro “Super Resiliente”.

En los últimos años, hemos sido testigos de una creciente ocupación en nuestras vidas. La tecnología ha permeado todos los aspectos de nuestra existencia, con teléfonos inteligentes omnipresentes y una constante presión social y económica para lograr más en menos tiempo. Este “síndrome del hacer por sobre el ser” nos ha llevado a una cultura de la multitarea como norma; incluso, por la ignorancia, muchos empresarios honran como un atributo el “multitask” de sus colaboradores.

He intentado contrarrestar este ajetreo adoptando prácticas de nuevos hábitos y herramientas de productividad en la meditación y la atención plena. Sin embargo, la dificultad de encontrar tiempo para estas actividades, en un mundo lleno de compromisos y distracciones, me ha llevado a cuestionar si existe una forma más efectiva de vivir una vida equilibrada, enfocada en el monotask o monotarea.

Al reflexionar sobre mis momentos más exitosos y felices, me he dado cuenta de que surgen cuando me dedico completamente a una sola tarea. En lugar de intentar hacerlo todo a la vez, centramos en una sola actividad con atención plena ha demostrado

ser el camino hacia una mayor productividad y satisfacción personal.

Dejar atrás el hábito de la multitarea puede ser un desafío. Adicionalmente, disponer de la valentía y alineamiento interno para enfrentar estos principales vicios:

-Constante revisión de dispositivos: La necesidad de revisar constantemente el teléfono, las redes sociales y el correo electrónico puede indicar un hábito arraigado de multitarea. Estar siempre conectado puede dificultar la concentración en una sola tarea.

-Saltar de una tarea a otra: La incapacidad de enfocarse en una sola tarea puede indicar una mentalidad de multitarea, dificultar la finalización efectiva y reducir la calidad del trabajo realizado.

-Distracciones constantes: Las notificaciones de dispositivos electrónicos o interrupciones en el entorno de trabajo, pueden dificultar la concentración. Esto puede llevar a una menor productividad y calidad del trabajo.

Adoptar una mentalidad de monotarea implica reconocer que nuestro tiempo y atención son recursos limitados, que deben asignarse cuidadosamente. Significa priorizar la calidad sobre la cantidad y aprender a enfocarse en una tarea a la vez para lograr resultados óptimos. Los beneficios de practicar la monotarea son numerosos. Al enfocarnos en una tarea a la vez, podemos mejorar nuestra concentración, reducir el estrés y aumentar nuestra productividad.

-Eliminar las distracciones:

Esto puede implicar apagar notificaciones de dispositivos electrónicos, establecer horarios específicos para revisar correos electrónicos y redes sociales, y crear un entorno de trabajo tranquilo y libre.

-Establecer prioridades:

Puede ayudarnos a enfocar nuestra atención en lo que realmente importa. Al establecer metas claras y específicas, podemos evitar la tentación de realizar múltiples tareas. Utilizo la matriz Eisenhower para identificar el mejor lugar para priorizar y ejecutar mis tareas.

-Practicar la atención

plena: Tomarse el tiempo para respirar profundamente, observar nuestros pensamientos y emociones sin juzgarlos y practicar la gratitud, puede ayudarnos a cultivar una mayor conciencia y enfoque en nuestras actividades diarias.

Entonces, ¿estás dispuesto a desafiar la cultura de la multitarea y abrazar la monotarea? ¿O seguirás luchando en el caos de la distracción constante?

Fuente: www.jacquesgiraud.com





INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LA ECONOMÍA.

DECODIFICANDO EL IMPACTO DE ESTA REVOLUCIONARIA TECNOLOGÍA EN EL DESARROLLO DE LA HUMANIDAD.

Andrés Silva Arancibia

Divulgador tecnológico. Fundador de Flumarketing.com. Profesor visitante en Universidad Complutense de Madrid, España y Universidad Católica del Uruguay. Estratega digital, Autor y Consultor.

A medida que como humanidad avanzamos hacia una era caracterizada por la omnipresencia tecnológica, la inteligencia artificial (IA) está alcanzado una posición de liderazgo entre las tecnologías clave que están impulsando un cambio económico a escala global. Así mismo, su integración en distintos sectores e industrias, desde la automatización de procesos productivos hasta el desarrollo de complejos algoritmos en sectores como el financiero y la salud, promete entre otras cosas, elevar la productividad y redefinir la manera en que las compañías operan y compiten en el mercado. Sin embargo, estos importantes cambios traen consigo enormes desafíos, como la inexorable necesidad de reconfigurar la fuerza laboral y al mismo tiempo las políticas regulatorias para conducir de buena manera el impacto socioeconómico de la IA.

Por consiguiente, dada su especial naturaleza de tecnología disruptiva, la IA se encuentra habilitada para impactar de múltiples maneras prácticamente en las todas aristas de la economía mundial. Por ejemplo, la automatización de tareas repetitivas en conjunto con la optimización de procesos industriales, logísticos y comerciales hace que la IA,

mejore notablemente las eficiencias al disminuir los costos salariales y aumentar la velocidad de producción, lo que culmina desencadenando un importante incremento en la productividad empresarial.

En otro orden de cosas, la IA se perfila como un agente transformador del mercado laboral, debido a su doble efecto sobre el empleo. Por un lado, la IA viene a eliminar puestos de trabajo susceptibles de automatizar. Por otro lado, la IA creará nuevas profesiones y especialidades relacionadas con la tecnología, la ciencia de datos y el desarrollo de sistemas. De modo que, el diseño de políticas públicas en áreas tan sensibles como la capacitación para la reconversión e inserción laboral debe ser prioridad en la agenda ejecutiva y legislativa de los países.

En el ámbito de los servicios la IA adquiere un rol más que protagónico, debido a que, esta tecnología es un insumo tecnológico idóneo para generar innovación en salud (agilizando diagnósticos médicos de alta precisión), finanzas (mejorando la personalización de los productos financieros y el análisis de riesgos de carteras), y educación (individualizando el aprendizaje de acuerdo con las particularidades de cada estudiante). La cadena de suministro y el comercio global tampoco escapan del efecto IA. La optimización de la cadena de suministro y la gestión de la logística compleja, ambas ejecutadas con IA, hacen mucho más eficientes y menos costosas las distintas operaciones internacionales redefiniendo la cadena de suministro global.

Por otra parte, la IA está fomentando el desarrollo de nuevas industrias como es el caso de vehículos autónomos, inteligencia artificial conversacional, salud digital, agricultura inteligente de alta precisión, robótica industrial y humanoide. En áreas aún más avanzadas la IA está alentando el desarrollo de nanomateriales, así como nanobots en nanomedicina para entregas ultra precisas de fármacos a células específicas, como por ejemplo las cancerígenas, mejorando sustancialmente la efectividad del tratamiento y paralelamente minimizando sus efectos secundarios. Así mismo, la tecnología de impresión 3D a nanoescala asistida por IA podrá producir estructuras con precisión a magnitudes de tamaño molecular, ideal para el desarrollo de componentes electrónicos avanzados o incluso tejidos humanos para aplicaciones médicas de alta complejidad. De igual manera, la industria y el turismo espacial experimentarán importantes avances de la mano de la IA. En suma, todas estas industrias de características absolutamente disruptivas están impulsando la innovación a escalas sin precedentes en la historia de la humanidad, generando nuevos mercados y oportunidades que terminarán acelerando el crecimiento económico de las naciones.





TENER O NO TENER LIDERAZGO: TRES MANERAS DE DISTINGUIR A UNA EMPRESA INNOVADORA

Álvaro "Cuco" de Venegas

International Change Guide | Business & People Transformation

[in https://linkedin.com/in/cucodevenegas](https://linkedin.com/in/cucodevenegas)

La tecnología no se ha quedado en manos de grandes corporaciones, tecnólogos o consultores, sino que ha permeado a las pequeñas empresas y las no tanto, pero sí que se enorgullecen de ser tradicionales o familiares.

La Transformación Digital no se implementa por decreto del Directorio, a iniciativa de un sindicato o porque una consultora actualice el software con que trabajen los colaboradores: para que las empresas se adapten a su nueva realidad y se preparen para sus futuros desafíos, deben hacer una apuesta desde el corazón de su cultura, fomentando la innovación.

La Transformación Cultural ocurrirá sin importar la especialidad de la empresa ni la de sus trabajadores, lleve mucho o poco en la mente de los consumidores, sólo si el conjunto de normas, valores, creencias, e incluso la forma de pensar y de actuar de los internos, son verdaderamente compartidas por todos los involucrados. De hecho, es una de las primeras cosas que se enseña a los nuevos miembros de la plantilla: no se trata de saber solo qué hay que hacer o cómo hay que hacerlo, sino el para qué se hace.

El tipo de liderazgo que suele tener mayor éxito es el que consigue motivar al movimiento desde adentro, no así aquél que termina siendo autoritario, distante o incoherente. Pero garantizado, el tipo de liderazgo que involucre una cultura innovadora.

Una empresa tradicional o "a la antigua", no tiene por qué dejar de ser ella misma, o volverse "digital" para cumplir con el expediente. Lo que ha de cambiar, es la forma de enfrentar los problemas, pensar diferente al enfrentarse a los nuevos desafíos, a mejorar los errores y aprendizajes del pasado, y escuchar "de verdad" las experiencias de los usuarios que se sientan más defraudados. Sí. Porque si le hacemos caso a los accionistas, a los fieles feligreses o a los distribuidores y mayoristas, seguiremos enfocándonos en aspectos más métricos que transformadores, lo que precisamente es lo que pretendemos.

¿Y qué distingue a una empresa innovadora de una que no?

1. Culture-Centric: Trabajadores e innovación como centro de todo los representantes de la empresa y el fomento de metodologías innovadoras (por ejemplo Agile o LEGO for Executives) se convierten en el epicentro de la Transformación Cultural. De modo que las nuevas tecnologías faciliten al máximo las tareas que llevar cabo, minimizando el tedio de tareas repetitivas que bajan ánimo y productividad a los empleados, produciendo una pérdida de eficiencia para la empresa.

2. Nuevas formas de

desarrollo: El culto al Trabajo da paso a la Innovación Trabajo en Red y en células rotativas potencian la pertenencia y competitividad entre grupos de menor tamaño, que a su vez son más fáciles de gestionar y medir, incentivar y garantizar su evolución. No hay que temerle al teletrabajo o a los “casual Fridays”, a los puestos de trabajo flexibles ni a la horizontalización de los antiguos organigramas.

3. Coaching:

Más líderes y menos jefes
No sólo se afectan los organigramas, sino que tampoco la antigüedad constituye grado. Y es que podemos aprender de las “formas de hacer y de ser” de las nuevas incorporaciones (que no tienen por qué ser los más jóvenes, simplemente no “contaminados” por la añeja forma de hacer), así como costarnos caro el permitir que determinadas personas permanezcan o asuman liderazgos que su temperamento, distancia o inteligencia social puedan estropear. Hasta aquí, la motivación y las micro-metas son la clave. Que todos propongan que todos opinen, pero por sobre todo, que la inmensa mayoría sepa, esté al corriente de lo que se está haciendo, y en especial, “para qué” se hace, así se entenderán plazos, esfuerzos, prioridades, y ya no serán tan extraños los cambios ni los giros de timón. Recordemos que la Innovación no aparece en la empresa por sí sola. Hay que invitarla. (Y al menos darle la oportunidad de darse a conocer).





TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL: EL ROL VITAL DEL COACHING ORGANIZACIONAL

Christopher Niquén

Especialista en dirección y gestión de personas

Potenciando el Éxito Empresarial a través del Coaching Organizacional

En la era moderna de los negocios, el término “coaching” resuena cada vez con más fuerza en los pasillos corporativos. Se ha convertido en un recurso invaluable para impulsar el crecimiento y el desarrollo dentro de las organizaciones, con el objetivo de cultivar habilidades y alcanzar resultados extraordinarios. En esta columna, exploraremos seis consejos fundamentales para garantizar el éxito de un proceso de coaching empresarial.

En el competitivo mundo del coaching empresarial, es crucial contar con coaches profesionales, certificados y con experiencia demostrada. Su habilidad para guiar y facilitar el proceso de desarrollo es fundamental para obtener resultados efectivos y sostenibles. Antes de embarcarse en un proceso de coaching, es esencial tener una comprensión clara de las habilidades ejecutivas que se desean desarrollar. Esta claridad proporciona un marco sólido para la planificación y evaluación del progreso a lo largo del proceso.

Cada organización tiene su propio conjunto de valores y competencias que valora en sus líderes. Es crucial desplegar un programa de coaching que se alinee con estos principios fundamentales, reconociendo la singularidad de cada empresa y su “ADN” organizacional.

Una estrategia de comunicación clara y transparente es esencial para el éxito del proceso de coaching. Garantizar que todos los involucrados comprendan el propósito, las expectativas y los beneficios del programa fomenta una mayor participación y compromiso. En tal sentido es necesario medir el progreso y el impacto del coaching requiere establecer una línea base clara y definir indicadores de éxito. Esta evaluación continua permite realizar ajustes y mejoras según sea necesario, asegurando un proceso de coaching dinámico y efectivo. Representa una valiosa inversión que impulsa el crecimiento y el éxito de una organización al desarrollar el liderazgo, mejorar el rendimiento individual y grupal, y fomentar una cultura de aprendizaje y mejora continua.

Al seguir estos consejos y recordar la sabia frase de John Whitmore: “El coaching consiste en liberar el potencial de una persona para incrementar al máximo su desempeño. Consiste en ayudarlo a aprender en lugar de enseñarle”, las organizaciones pueden acercarse aún más a desbloquear su máximo potencial y alcanzar el éxito empresarial deseado.



¿PORQUE LOS AUDITORES NO DETECTAN EL FRAUDE EMPRESARIAL?

Rodrigo Planas

Experto en prevención de fraudes - Auditor Independiente

Para navegar el complejo terreno del Fraude Empresarial, los profesionales se apoyan en el Manual de Examinadores de Fraude, siguiendo una metodología rigurosa que incluye el análisis de datos, la formulación de hipótesis, y la validación de estas para descubrir y abordar el fraude efectivamente.

La distinción entre los roles de los examinadores de fraude y los auditores es significativa en este contexto. A menudo, se presume erróneamente que la detección de fraudes recae en los auditores; sin embargo, su función principal no incluye resolver alegaciones de fraude, a menos que estén específicamente realizando una auditoría de fraude. Esta confusión puede llevar a expectativas no realistas sobre las responsabilidades de los auditores, especialmente cuando emergen esquemas de fraude, lo que plantea preguntas sobre por qué no fueron detectados por las auditorías regulares.

Los estándares profesionales establecidos por el Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados (AICPA) y el Instituto de Auditores Internos (IIA) guían a los auditores a identificar riesgos de fraude y planificar sus auditorías en consecuencia. Estos estándares, junto con los de la Junta de Supervisión de la Contabilidad de Compañías

(PCAOB), exigen una evaluación continua del riesgo de declaraciones incorrectas materiales debido a fraude, lo que requiere un análisis cualitativo y la aplicación de procedimientos de auditoría adecuados para abordar estos riesgos. Sin embargo, uno de los principales desafíos para los auditores es la identificación de los indicadores de fraude, ya que muchos carecen de la experiencia directa con esquemas de fraude para reconocer estas señales de alerta. La capacidad de detectar anomalías y aplicar procedimientos de auditoría especializados es fundamental para proporcionar una seguridad razonable de que los estados financieros están libres de errores materiales causados por fraude.

Este escenario subraya la importancia de la capacitación en la detección de fraudes para auditores, equipándolos con las habilidades necesarias para identificar y responder a indicadores de fraude. Además, se hace un llamado a los educadores para integrar la enseñanza de la examinación de fraude en los currículos académicos, preparando así a los futuros profesionales para cumplir con los estándares de búsqueda y planificación de auditorías centradas en el fraude.

En última instancia, la adopción de un enfoque proactivo y educado en la detección de fraudes no solo disminuye la incidencia de estos delitos dentro de las organizaciones, sino que también contribuye a preservar la integridad financiera y la reputación de estas. La implementación efectiva de procedimientos de auditoría que aborden específicamente el riesgo de fraude es esencial para proteger los intereses de los stakeholders y asegurar la sostenibilidad empresarial a largo plazo.



LIDERAZGO EN LA ERA DE LA RENOVACIÓN CONSTANTE. DEL 1.0 AL 5.0

Ivan Calvo

Ingeniero y Sociólogo.

<https://www.linkedin.com/in/ivancalvoprieto/>

Que vivimos en la era de la renovación constante a escala mundial, es algo que todos podemos ver y sentir a nuestro alrededor, yo solo le pongo nombre. Vemos como cambia la tecnología, como evoluciona exponencialmente de un año a otro y como impacta en nuestros trabajos, en nuestro ocio, en nuestras relaciones sociales, en nuestros amigos, en nuestras familias, en definitiva, en nuestras vidas.

Los que me han visto en alguno de mis cursos, conferencias o clases, me siguen en LinkedIn o los que me han leído en otras ocasiones como aquí mismo hace un par de años ya saben de mi teoría de las esferas sociales, pero voy a resumirla brevemente para los nuevos lectores y para refrescar ideas en los más veteranos. Desde el universo 1.0, que representa el mundo real, dónde podemos tocarnos y vernos en directo, al 2.0, el universo digital que eclosionó a mediados de los 90s del pasado siglo, con la web, el email y buscadores como Google como sus principales exponentes. El 3.0 se desarrolló con la llegada del nuevo siglo con las Redes Sociales y con su potenciación con el

despegue de los smartphones desde la aparición del primer I-phone en 2007. La esfera 4.0 representa el internet de las cosas, dónde todos los dispositivos y personas nos estamos conectando a nivel mundial y con los datos como principal combustible del proceso y por último el nivel 5.0, liderado por la Inteligencia Artificial, una revolución en toda regla que recién está comenzando y nos llevará a terra ignota.

Y ¿Cómo se puede liderar en este escenario tan complejo y cambiante? No hay una receta simple, pero si hay que mirar a las 5 esferas y preocuparnos por hacerlo lo mejor posible en todas y cada una de ellas. ¿y eso que quiere decir? Pues que es tan importante hoy día como te comportes en persona, que como aparezcas en el mundo digital o el impacto que generes a través de las redes sociales. Y ahora, además, es fundamental cómo gestiones los datos que sean clave para ti y también como puedas usar la tecnología de IA para mejorar en múltiples terrenos que irán desde la eficiencia en tu trabajo a cómo comuniqués a tu alrededor por diferentes vías y canales.

El ejemplo de uno mismo y su comportamiento día a día, la adopción de estrategias integrales que abarquen el desarrollo de un liderazgo en las cinco esferas es el mejor camino para poder llegar a los demás y ser alguien que pueda liderar a otros, habiendo empezado por liderarse uno mismo.

Y lo difícil no es lograrlo puntualmente, ser un líder hoy, sino poderlo lograr y mantenerlo en el tiempo, ser un referente o inspiración para otros en un período prolongado. En esta era de la renovación constante en la que vivimos, todo pasa muy rápido, todo se acelera y lo que hoy es, mañana deja de ser. Debemos ser capaces de aprender y desaprender constantemente, de dar ejemplo en primera persona, luchando por mantener el ritmo y no quedar obsoletos. Por eso mismo, el reto principal lo tenemos dentro de nosotros y solo los que entiendan bien este tiempo que vivimos podrán estar en condiciones de alumbrar el camino a los demás, un camino que puede ser muy interesante, pero que hay que saber andar. Este es nuestro tiempo y este es nuestro reto.

Nos vemos en LinkedIn



EXPO CUMBRE 2024

FACTOR DE ÉXITO

LIDERAZGO EMPRESARIAL Y DE NEGOCIOS

Un evento imprescindible para empresarios y líderes de negocios

En el vibrante y competitivo mundo empresarial de hoy, la capacidad de forjar conexiones, intercambiar ideas y descubrir nuevas oportunidades de negocio es esencial para el éxito. Conscientes de esta necesidad, nos complace invitarles a la EXPO CUMBRE FACTOR DE ÉXITO 2024: Liderazgo Empresarial y de Negocios. Este prestigioso evento, que se celebrará del 10 al 12 de octubre en el Convention Center del Hotel Sanctuary en Cap Cana, República Dominicana, promete ser una plataforma para empresarios y líderes de negocios de toda la región Latinoamericana, el Caribe y las comunidades de habla hispana en Estados Unidos. Es un evento único que surge directamente del objetivo de llevar de forma experiencial el contenido editorial de la revista Factor de Éxito, creando experiencias para líderes empresariales y de negocios.



EXPOSICIÓN COMERCIAL



CONFERENCIAS CONVERSATORIOS



RONDAS DE NEGOCIOS

EXPO COMBO 2024

FACTOR DE ÉXITO



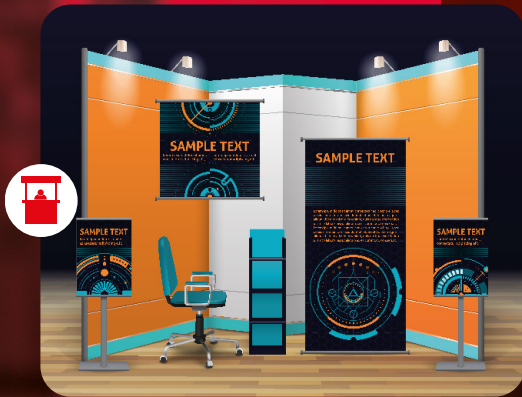
EXPOSICIÓN
COMERCIAL



CONFERENCIAS
CONVERSATORIOS



RONDAS
DE NEGOCIOS



PABELLÓN DE EXPOSICIONES: Oportunidad de negocios

Para las empresas y naciones invitadas al tener presencia en los stands de este evento, podrán potenciar la visibilidad de sus marcas, productos y servicios además de desarrollar operaciones comerciales, al conectar de forma concentrada con la mejor fuente de información sobre los sectores: turismo, energía, inversiones inmobiliarias y negocios emergentes.

Este espacio interactivo permitirá a los asistentes contactar con una variedad de organizaciones, facilitando el intercambio de ideas y la formación de nuevas relaciones comerciales valiosas. La exposición ofrecerá un entorno vibrante y enriquecedor que fomentará la innovación, colaboración, nuevos negocios y relaciones comerciales.



CONFERENCIAS Y CONVERSACIONES CON EXPERTOS: Aprender de los mejores

Una de las características más destacadas son las conferencias y conversaciones con expertos de diversos países. El evento brindará a los participantes la oportunidad de conocer de líderes en sus respectivos campos, adquirir valiosas perspectivas aplicables a sus propios negocios y proyectos, y participar de las últimas tendencias y desafíos en el liderazgo empresarial y de negocios.



RUEDAS DE NEGOCIOS: Abriendo Puertas a Nuevas Oportunidades

Otro componente crucial del evento serán las ruedas de negocios, donde los participantes podrán interactuar directamente con potenciales socios comerciales, inversionistas y clientes. Esta es una oportunidad única para establecer contactos valiosos, fortalecer relaciones comerciales y abrir nuevas puertas de oportunidades, diseñadas para facilitar la interacción directa y productiva entre los participantes, creando un entorno propicio para el establecimiento de alianzas estratégicas y la generación de nuevos negocios, proyectos y acuerdos comerciales.

ECOSISTEMA DE OPORTUNIDADES: Conecta con tu público objetivo

La EXPO CUMBRE FACTOR DE ÉXITO es un ecosistema para generar negocios y oportunidades comerciales. Es el epicentro que reunirá a una diversa gama de participantes, desde negocios emergentes hasta empresas consolidadas.



PAÍS ANFITRIÓN:

**REPÚBLICA
DOMINICANA**

En el ámbito del turismo, la oportunidad es excelente para compartir la experiencia que exhibe en esta industria la República Dominicana, especialmente en lo referente al turismo sostenible, tendencia creciente en la industria global, La EXPO CUMBRE FACTOR DE ÉXITO es la plataforma para que los líderes del turismo compartan sus experiencias y estrategias para desarrollar destinos turísticos sostenibles. Los participantes conocerán sobre prácticas innovadoras en la gestión de destinos, la conservación del patrimonio cultural y natural, y la promoción de un turismo responsable y sostenible en la región.

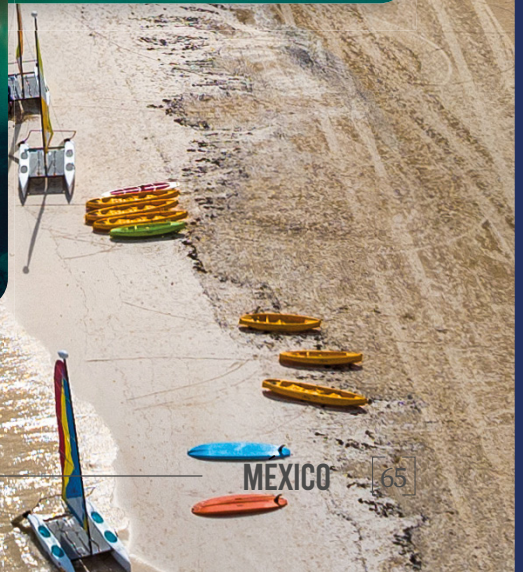
**Atracción de Inversiones:
Oportunidades en la República Dominicana y más allá**

El evento proporcionará el espacio perfecto para que los inversores conozcan las oportunidades disponibles en la República Dominicana y la región Latam-Caribe. Se presentarán oportunidades en diversos sectores, como la energía renovable, el turismo sostenible, inversiones inmobiliarias, y negocios emergentes. Brindando la oportunidad de explorar y establecer contactos con líderes de la industria y de negocios además de potencialmente formar alianzas estratégicas.

Prepárate para ser parte de un evento que marcará la diferencia

¡Te esperamos en la República Dominicana para tres días de aprendizaje, networking y negocios!

EXPO
2
0
2
4
FACTOR DE ÉXITO





**WORLD
CORPORATE
GOLF CHALLENGE**

2024 國賽 1573

WORLD FINAL

Road to

HAIKOU

**WORLD
CORPORATE
GOLF CHALLENGE**



FACTOR DE ÉXITO

**SAVE THE
DATE**

SEPTIEMBRE - 2024

ANFITRIONES



FACTOR DE ÉXITO



PARA MÁS INFORMACIÓN DE PARTICIPACIÓN Y PATROCINIOS
INFO@REVISTAFACORDEEXITO.COM 829-766-3160

SANCTUARY

CAP CANA

A LUXURY COLLECTION
ADULT ALL-INCLUSIVE RESORT

Descuentos Bajo el Sol

REDESCUBRA EL PARAÍSO

Go There With
MARRIOTT BONVOY

Porque todo bajo el radiante sol está incluido.

Disfrute en espectaculares suites, lobbies de lujo, restaurantes y bares totalmente renovados, spa de clase mundial y gimnasio de última generación.

RESERVE DIRECTO Y RECIBA:

20% de descuento en Camas Balinesas

10% de descuento en Check-Out Extendido

10% de descuento en Servicios de Spa
(no incluye salón de belleza y productos)

10% de descuento en Servicio de Lavandería

VISITE WWW.SANCTUARYCAPCANA.COM O CONTACTE A SU TOUR OPERADOR PREFERIDO

Ahorre en nuevas reservas realizadas entre el 4 de enero de 2024 y el 30 de junio de 2024, para estancias hasta el 20 de diciembre de 2024 en Sanctuary Cap Cana. Las reservas están sujetas a disponibilidad y deben realizarse con anticipación. Esta oferta dispone de un número limitado de habitaciones. Oferta no acumulable con otras promociones de ahorro. Oferta no válida para grupos, convenciones, paquetes turísticos o programas con tarifas especiales. Pueden aplicarse cargos adicionales por huéspedes adicionales o ascensos de categoría de habitación. Pueden aplicarse restricciones de fechas debido a la temporada o por eventos especiales, así como restricciones de llegada y/o salida. Oferta no válida para estancias previamente reservadas, no acumulable con otras ofertas. La oferta puede ser modificada o cancelada en cualquier momento. No nos hacemos responsables por errores u omisiones. Pueden aplicarse otras restricciones. ©2023 Playa Management USA, LLC (operador de Sanctuary Cap Cana, a Luxury Collection Adult All-Inclusive Resort). Todos los derechos reservados. Luxury Collection® y sus marcas relacionadas son marcas comerciales de Marriott International y/o sus afiliados. Todos los derechos reservados.

Un nuevo nivel de exclusividad,
un servicio personalizado,
un destino único lleno de tradición.



El mejor.
El único.
El primero.

El Club Premier en Casa de Campo establece un estándar de excelencia y lujo para los huéspedes más exigentes. Un destino lleno de calidez caribeña, exclusividad y privacidad desde el momento en que llega a nuestro nuevo Club Lounge y se aloje en nuestras nuevas Premier Suites. Tendrá la oportunidad de disfrutar de una exclusiva sala de estar y bar con bebidas de primera, menús personalizados de almohadas y aromaterapia, tecnología de última generación y mucho más.

Descubra más en casadecampo.com.do • res1@ccampo.com.do • 809-523-8698

