

FACTOR DE ÉXITO

¡La clave está en la diferenciación!

MIAMI 

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

Josué Peña

CEO Emprendedor Digital.co y Drizzio

Todo empezó con un sueño

**Liderazgo empresarial
en tiempos de desafíos
financieros**

● **Sandro Murtas**

Director de Financiación de Exportaciones de la Oficina de Comercio Internacional de la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa en el Centro de Asistencia a la Exportación de EE.UU de Miami.

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

● **Limairys Martínez**

Vicepresidente de LATAM HBL experta en Real Estate e Inversiones de Lujo

Combino mi experiencia en comunicación con mi pasión por las inversiones

● **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

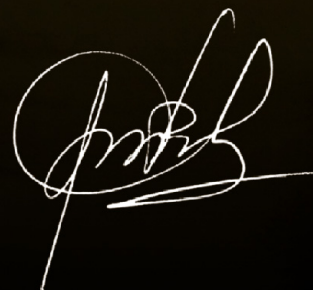
la decisión de la Reserva Federal de mantener su nivel de tasas. El primer trimestre cerró con un crecimiento anualizado del 1.6%, inferior al 3.4% registrado en el último trimestre de 2023 y la tasa más baja de expansión desde mediados de 2022. A su vez, la inflación interanual estadounidense cedió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

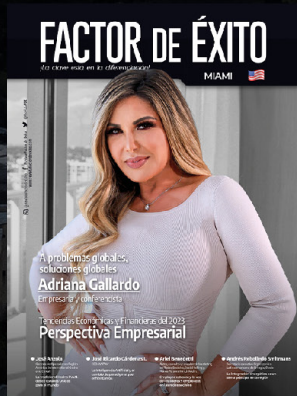
Todo esto demuestra que estamos ante un entorno de cambio constante. En esta edición, alojamos las voces de aquellos que lideran estos cambios. Compartiremos reflexiones valiosas, generando un espacio para el intercambio de experiencias, lecciones aprendidas y visiones para el futuro.

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.



VISIBILIDAD Y EXPOSICIÓN INTERNACIONAL PARA MAYOR COMPETITIVIDAD



APUNTA Y ACCEDE
A TODAS NUESTRAS EDICIONES



[contenido]

portada



Todo empezó con un sueño

pág. **12** | **Josué Peña**
CEO Emprendedor Digital.co y Drizzio

INTERVIEW



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

pág. **20** | **Sandro Murtas**
Director de Financiación de Exportaciones de la Oficina de Comercio Internacional de la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa en el Centro de Asistencia a la Exportación de EE.UU de Miami.

INTERVIEW



Ayuda a inmigrantes a que no les falte un techo.

pág. **21** | **Gisela Rojas**
Realtor y experta en finanzas

INTERVIEW



Migratbank una solución financiera inclusiva para el mundo

pág. **30** | **William Aguilar**
CEO Founder de MIGRATBANK, Delegado Embajador Económico de Cámara de Comercio y Empresarios del Mercosur y América Regional Colombia

GENTE DE ÉXITO



Combino mi experiencia en comunicación con mi pasión por las inversiones

pág. **42** | **Limairys Martínez**
Vicepresidenta LATAM HBL, experta en real estate e inversiones de lujo.

EMPRESARIALES VIP

EX 2
PO 0
CUMBO 2
FACTOR DE ÉXITO 4

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

► Revista Factor de Éxito Miami Número 12, Año 3



Bayside Marketplace



APUNTA Y ACCEDE
A TODAS NUESTRAS EDICIONES



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
Baudy Dávila

Asesora comercial:
Rosely Matos

Secretaria Administrativa:
Emy Pimentel

Digital Content Manager:
Gabriela Alfonso
Tina Pérez
Lina Bsaris

Web Master :
Juan Rebolledo

Digital Marketing Manager
Jacqueline Leon

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

Asistente de Dirección Editorial:
Vanessa Vasquez

Portada:
Josue Peña
CEO Emprendedor Digital.co y Drizzio

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

Revista Factor de Éxito Miami
info@colombia.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

Velas ecológicas con toque espiritual

Fuchsia Candles es un emprendimiento fundado por una familia de mujeres venezolanas en Miami. Gabriela, Sharon y Samantha han conquistado con su creatividad y enfoque único al momento de elaborar velas artesanales con intención, usando ingredientes 100% naturales y no tóxicos.

Más que una vela, sus fundadoras quieren crear momentos de atención plena, energía positiva y reflexión con propósito. Sus productos invitan a vivir experiencias significativas y son un testimonio de la pasión con la que trabajan.

Lo que comenzó como un proyecto modesto se ha convertido en un fenómeno viral en línea y exitoso

emprendimiento. Fuchsia Candles ha conquistado las redes sociales con sus productos cargados de autenticidad, calidad y originalidad.

Con nuevos proyectos emocionantes por venir, estas emprendedoras están llevando la espiritualidad y el bienestar a muchos hogares estadounidenses. Con cada vela, están iluminando el camino hacia un mundo más consciente de cuidar nuestro entorno y planeta.

Fuchsia Candles es un recordatorio de que el éxito verdadero no solo se mide en cifras de ventas, sino en el impacto positivo que se hace en la vida de los demás. Es un símbolo de esperanza, amor

y conexión en un mundo que a menudo necesita recordar lo que realmente importa: la conexión con nuestro interior para impactar positivamente en nuestro entorno.



Industria de cruceros renaciendo

Los turistas estadounidenses están volviendo a optar por los cruceros, y compañías como Royal Caribbean están estableciendo nuevos récords. Según directivos de Carnival, Norwegian y Royal Caribbean,



este año comenzó con altos niveles de reservas individuales y precios de cruceros, marcando un regreso sólido después de la inactividad debido a la pandemia de COVID-19.

Royal Caribbean destaca entre sus competidores, superando en ingresos por boletos a Carnival y Norwegian en comparación con 2019. Además, el mes pasado, el precio de sus acciones superó su récord anterior a la pandemia, mientras que las otras compañías siguen por debajo de los niveles de 2019.

Según un analista senior de Barclays, la principal razón del

éxito de Royal Caribbean es que emitió la menor cantidad de acciones durante la pandemia, permitiéndoles gestionar su posición de efectivo de manera más eficiente.

Royal Caribbean es la línea de cruceros más grande por ingresos y la segunda más grande por número de pasajeros. Opera 28 barcos con tres más en pedidos, y cuenta con dos complejos turísticos privados en Haití y las Bahamas, que sirven como escalas en itinerarios del Caribe y las Bahamas. Estos complejos ofrecen una variedad de actividades y comodidades para los turistas.

Llega Startup Olé

Startup Olé, uno de los mayores eventos tecnológicos sobre emprendimiento e innovación en Europa, celebra su primera edición en Miami, con el objetivo de conectar el talento y la pasión de las startups, especialmente de América Latina, con inversores, corporaciones y aceleradoras tecnológicas. El fundador de la feria, Emilio Corchado, destacó la importancia de trabajar en el espacio iberoamericano durante los últimos 11 años y la oportunidad que representa Miami como puerta de entrada a Estados Unidos.

El evento, titulado ‘Liderando el futuro’, reunió a más de 100 ponentes y 75 startups con el propósito de crear lazos entre emprendedores y empresas

emergentes, especialmente de España y Latinoamérica, con inversores, corporaciones y administraciones públicas. Corchado subrayó la necesidad de que los emprendedores iberoamericanos se centren en áreas como I+D+i, ciberseguridad e inteligencia artificial para evolucionar y escalar más rápidamente.

Con este bagaje aterriza Startup Olé en Miami, una urbe que cuenta con una gran población de habla hispana, algo que puede resultar muy útil, añadió, para “acelerar el crecimiento de las empresas, su acceso a inversión y clientes en Estados Unidos e Iberoamérica”.

Startup Olé facilita a las startups latinoamericanas,

que se destacan por su pasión y originalidad, la oportunidad de crecer y competir en un entorno digital. Además, permitió a los asistentes aprender sobre inversiones, tecnología y ciberseguridad a través de charlas y mesas redondas.



Banco Sabadell creciendo

Banco Sabadell está reforzando su presencia internacional con inversiones en sus filiales de México, Miami y Reino Unido. El presidente, Josep Oliu, anunció en la junta general de accionistas

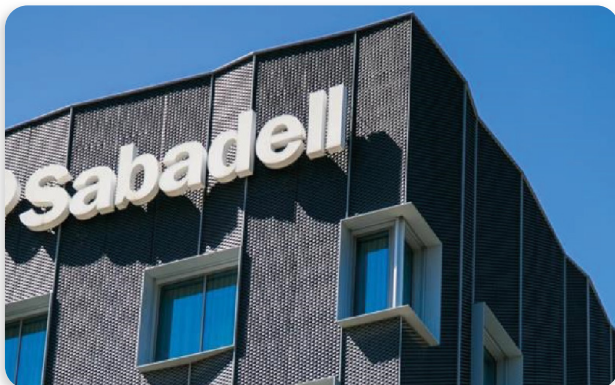
que el banco español ha experimentado notables logros hoteleros en los últimos años.

Oliu destacó los resultados de TSB en Reino Unido, que alcanzó 195 millones de euros, más del doble que en 2022. En México, el banco obtuvo 44 millones de euros en comparación con solo uno en 2021, mientras que la sucursal de Miami aumentó su volumen de negocio un 6 %.

Banco Sabadell fue el precursor

de la mayor cartera hotelera en España con Hotel Investment Partners (HIP), consolidándose como referente en turismo. Además, la entidad registró sus mejores resultados en 2023 con ganancias de 1,332 millones de euros, un 55 % más que el año anterior.

Estos logros se deben a la aplicación de su plan estratégico desde 2021, incluyendo nuevas capacidades digitales, reducción de costos y aumento de ingresos por la subida de los tipos de interés. La falta de apoyo federal mexicano ha llevado a los hoteleros a buscar financiamiento en bancos españoles como BBVA, Santander y Sabadell.



Apoyo a Empresas en Aeropuertos

El Consejo Internacional de Aeropuertos de América del Norte (ACI-NA) manifestó su aprobación ante la reciente publicación de la regla final por parte del Departamento de Transporte de Estados Unidos (DOT), titulada “Modificaciones en la Implementación del Programa de Empresas Desfavorecidas y Empresas Desfavorecidas de Concesión en Aeropuertos”.

Kevin M. Burke, presidente y CEO de ACI-NA, destacó el papel vital de los aeropuertos como catalizadores de desarrollo económico, especialmente para las empresas propiedad de minorías y mujeres que suministran servicios y productos fundamentales.

“Es crucial que estas regulaciones evolucionen para enfrentar los nuevos desafíos y captar nuevas oportunidades de apoyo a las empresas desfavorecidas, las cuales son una parte esencial del empleo en Estados Unidos y contribuyen significativamente a enriquecer la

experiencia de los pasajeros”, afirmó Burke.

Además, extendió un agradecimiento al DOT por su esfuerzo regulatorio y expresó su entusiasmo por la colaboración futura en la implementación de esta normativa.

Este programa ha promovido durante más de cuatro décadas las oportunidades comerciales para las empresas de minorías y mujeres en la industria aeroportuaria del país.

En respuesta a los retos contemporáneos, en junio de 2021, ACI-NA solicitó al DOT y a la Administración Federal de Aviación (FAA) actualizaciones significativas al programa. Por lo que a través de sus Comités de Diversidad Empresarial, Gestión Comercial, Finanzas y Asuntos Legales, ACI-NA presentó sus comentarios al DOT en octubre de 2021, marcando un compromiso activo con la mejora y adaptación de las políticas para reflejar mejor

las necesidades actuales de las empresas desfavorecidas en el sector aeroportuario.

Esta iniciativa no solo refuerza el compromiso de ACI-NA con la equidad y el desarrollo económico en las comunidades aeroportuarias, sino que también sienta las bases para una colaboración continua y fructífera entre el sector aeroportuario y el DOT, con miras a maximizar el impacto positivo en la economía local y en la experiencia de los viajeros aéreos.



Banreservas abre línea de crédito para exportadores

El Banco de Reservas dispuso de una cartera de crédito de inicial de US\$3 millones para los dominicanos que buscan exportar de República Dominicana a Miami, que es considerado el “hub” del comercio en Estados Unidos.

El administrador general de la entidad bancaria, Samuel Pereyra, afirmó que esta línea de crédito será ampliada según aumente la demanda.



Dijo que los exportadores dominicanos tienen una gran oportunidad de vender sus productos en Miami y distribuirlos a todo el Estado de la Florida y el resto de los Estados Unidos.

Recordó que en noviembre de 2023 abrieron una Oficina de Representación del Banco de Reservas en esta ciudad, la tercera que la institución financiera instala en el exterior, para prestar servicio a los dominicanos residentes en el extranjero. Las demás están en Madrid y Nueva York.

Precisó que por esa razón se eligieron Miami y Nueva York como las sedes de las Oficinas de representación de Banreservas, porque en los Estados de

Nueva York, Nueva Jersey y Florida radica la mayoría de los dominicanos en Estados Unidos.

La nueva oficina está ubicada próximo al consulado dominicano, en 1101 Brickell Avenue Suite N-1402 Miami, Florida 33131.

Pereyra expresó que en este año celebrarán una feria inmobiliaria en Miami y otra en Madrid, pues tuvieron un gran éxito en la primera celebrada a finales de marzo 2024 en Nueva York y Lawrence, donde los dominicanos residentes allí adquirieron viviendas en República Dominicana por un valor superior a los RD\$8,500 millones, equivalentes a unas 1,800 propiedades. Un total de 4,000 personas asistieron a este evento.

Hallandale Beach unir dos mundos

Un lugar innovador, que combina los mundos de la elegancia automotriz y la gastronomía gourmet, abrirá sus puertas entre finales de 2024 y principios de 2025 en el corazón de Hallandale Beach, Florida. Ubicado dentro del prestigioso distrito de uso mixto Oasis Hallandale, este espacio innovador abarca más de 10,000 pies cuadrados y está diseñado para atender tanto a los entusiastas de los automóviles como a los aficionados culinarios.

El lugar está dividido de manera única en dos áreas principales, cada una dedicada a brindar a



los huéspedes una experiencia incomparable. La primera mitad del lugar alberga un espacio de exhibición de acceso público, que presenta con orgullo una colección permanente de autos raros y exclusivos. Estas obras maestras del diseño automotriz muestran el pináculo de la artesanía y la innovación. Además de la colección permanente, el lugar albergará una serie rotativa de exposiciones que ofrecerán una visión fresca y dinámica del pasado, presente y futuro del mundo del automóvil.

Complementando la exhibición automotriz está la oferta culinaria del lugar: una cafetería informal elevada todos los días que se transforma en un servicio de cena de lujo varios días a la semana. Este paraíso gastronómico está destinado a redefinir la experiencia gastronómica en Hallandale Beach, brindando un ambiente relajado pero

sofisticado donde los huéspedes pueden saborear platos meticulosamente preparados que enfatizan la calidad, la estacionalidad y la innovación. El menú será un testimonio de la excelencia culinaria y promete deleitar a los comensales con cada bocado.

Además de su papel como hito cultural y culinario, este lugar está preparado para convertirse en un destino codiciado para eventos corporativos. Con su entorno único, ofrece un telón de fondo excepcional para reuniones, conferencias y eventos especiales, completo con servicios de catering personalizados para garantizar una experiencia inolvidable para todos los asistentes.

El lugar promete ser una adición vibrante a la próspera comunidad de Hallandale Beach.

Productos farmacéuticos principales exportaciones de Miami

A medida que el Aeropuerto Internacional de Miami continúa aumentando su carga, los productos farmacéuticos ocupan un lugar destacado entre sus principales productos básicos.

“En los últimos tres, cuatro años, hemos tenido... [alrededor de] cuatro años consecutivos sin precedentes en carga general”, dijo Ralph Cutié, director del Departamento de Aviación de Miami-Dade.

La mayoría de las operaciones farmacéuticas se encuentran en las exportaciones, que representan el 90%, dijo Cutié. “Tenemos un promedio de alrededor de 19.000 toneladas en los últimos cinco años, lo que es una gran operación específicamente para el sector farmacéutico, [de] 2,8 millones el año pasado en general”.

“Creo que ha sido en los últimos cinco años cuando [la industria

farmacéutica] realmente ha despegado, y creo que la pandemia tuvo mucho que ver con eso”, dijo Cutié.

Una de las razones por las que los productos farmacéuticos se encuentran entre los principales productos del aeropuerto es que es la puerta de entrada a las Américas, dijo el Sr. Cutié. Muchos países que reciben medicamentos no los producen.

Alrededor del 77% de las exportaciones farmacéuticas del MIA en volumen van a los mercados de América Latina y el Caribe.

Medicamentos, vacunas y equipos de laboratorio de diagnóstico son algunos de los productos que se mueven dentro del sector farmacéutico, afirmó Cutié. Hay muchas cosas además de medicamentos y vacunas, pero todas se consideran productos farmacéuticos.

MIA tiene nueve socios certificados CEIV (Centro de Excelencia para Validadores Independientes) en productos farmacéuticos, dijo Cutié, incluidos Atlas Air, Avianca, Amerijet, Swissport y TriStar.

Brasil ocupa el primer lugar en exportaciones farmacéuticas del MIA y representa el 26,59% de las exportaciones totales de productos farmacéuticos, seguido de Colombia con el 13,15% y Chile con el 7,86%.





Josué Peña
CEO Emprendedor
Digital.co y Drizzio

Todo empezó con un sueño

El joven dominicano ha logrado lo que muchos desean: generar millones de dólares a través de las ventas digitales en redes sociales.

Emprendedor visionario, multipremiado, fundador de la plataforma EmprendedorDigital. co, el dominicano Josué Peña ha logrado desarrollar un proceso simple de cuatro pasos para hacer explotar Instagram.

Peña estudió Ingeniería Electromecánica y diversas Maestrías, pero vio en las redes sociales una oportunidad para romper con las normas del sistema, y tras cinco años de continuo esfuerzo y algunos fracasos, logró dar en la clave. Hoy es influencer y llega a más de seis millones de seguidores, en múltiples cuentas, en diversos nichos e idiomas.

Su proceso de cuatro pasos lo condujo, poco más de un año después, a generar más de \$1,5 MILLONES de dólares solo en el 2018. Este paso sobresaliente en su carrera lo llevó rápidamente a ser entrevistado por diferentes medios nacionales e internacionales como Telemundo, Univisión, periódicos, revistas, podcasts, como el del magnate Grant Cardone, y ser conferencista de los más prestigiosos eventos y escenarios, trabajando con celebridades como Ronaldinho, Neyo y grandes empresarios, como Russell Brunson, Alex Becker, Ladyboss, Adrian y Anthony Morison, Kevin David, Peng Joon y muchos más.

Su carrera sigue en ascenso, logrando impactar no solo el mercado americano, sino también el hispano, y hoy nos cuenta su historia y cuál es su Factor de Éxito.

Utiliza su experiencia para aconsejar, ¿por qué contar los secretos del éxito? ¿Qué lo motiva?

Porque sé que algunas personas van a implementar y tomar esta información, y van a poder cambiar su vida para siempre. Por otro lado, porque es mejor dar que recibir y mientras uno más da, más recibe. Las personas que dan más en la vida y sirven más, son usualmente también las personas más exitosas. Eso es lo que me dice mi papá, “el que no vive para servir no sirve para vivir”. Yes la razón por la cual lo hago. También, cuando uno da información, usualmente siempre va a haber un porcentaje de personas que quieren más detalles o especificaciones de ello y te va a pagar una buena suma para que tú la ayudes personalmente.

Comenta que apenas hace unos años estaba detrás de la caja de una gasolinera, ¿cómo llegó la chispa para emprender y convertirse en un experto en ventas digitales?

Yo ya era un emprendedor digital cuando terminé trabajando como cajero en una gasolinera. Lo perdí todo por mal manejo del dinero. Y la chispa, más que nada, fue el saber que yo, o iba a morir o lo iba a lograr. Cuando estaba en la gasolinera me dije “yo no voy a volver a República Dominicana. No quiero esa vida. No quiero eso. Y aquí, o salgo de esta situación o literalmente me muerdo intentándolo. Pero no voy a permitir quedarme en esta situación actual, que la odio y me disgusta muchísimo”.

Entonces no fue una chispa. La palabra motivación no me gusta. Simplemente fue el hecho de que no tenía opción. Y cuando tú no tienes opción, literalmente no tienes opción y no hay un plan B. Entonces, si solamente hay un plan y sabes que tiene que funcionar, entonces tú haces que funcione.

¿Qué es un vendedor digital? ¿Qué habilidades debe tener?

Un vendedor digital es una persona que vende un producto o un servicio de otra compañía. Ni siquiera tiene que ser de él mismo. Es un producto de alto valor, lo que significa que cuesta dos mil, tres mil, cinco mil dólares o más. Y entonces, él como vendedor digital se gana de un 10 a un 15 por ciento de comisión, que vendría haciendo como 300 a 400, 500 dólares por venta. Cada venta toma alrededor de una hora. Estás hablando con personas ya calificadas y que la compañía te trae, que están interesadas en comprar el producto y servicio de esta compañía.

Las habilidades que tienes que tener, simplemente son seguir un sistema y un procedimiento que ya funcione. No necesitas tener habilidades previas, lo único es saber seguir instrucciones, un sistema que ya esté comprobado, un paso a paso, y ya.

¿Cuáles son las claves para convertirse en un vendedor digital exitoso?

Seguir un sistema paso por paso, no inventarse las cosas. Y es muy fácil el intentar modificar el sistema

porque uno cree que va a funcionar de otra manera. Simplemente, seguir el sistema como está diseñado, paso por paso, y todo el procedimiento. También seguir un guión que esté comprobado para poder vender, porque si intentas vender o hacer algo así, a lo loco, no va a funcionar.

¿Cuáles fueron las oportunidades que vio concretamente en IG?

Vi más que había la oportunidad de poder vender productos y servicios, utilizando los seguidores de otras personas. Es decir, yo nunca he sido famoso, nunca he sido un influencer. Bueno, ahora sí, pero antes no lo era. Y era muy difícil, no quería hacer contenido, no quería hacer nada de eso, pero me di cuenta que yo podría hacer dinero de los seguidores de otras personas, hacer dinero del trabajo de otros influencers, hacer dinero del trabajo de otras empresas que sí hacían eso. Y incluso hacerlo si yo no tengo nada, sin tener seguidores, sin nada. Ahí fue cuando todo cambió.

Parte de la premisa: Tu marca es tu máquina de hacer dinero. Coméntenos.

La marca personal creo que es algo que es simplemente tu reputación. Entonces mi reputación es como una persona que sabe de ventas, sabe hacer dinero por internet, sabe cerrar personas y sabe monetizar las redes sociales. Entonces mi marca, o mi reputación, o mi marca personal, es simplemente eso. Y si, por ejemplo, mañana yo pierdo todos mis seguidores, pierdo todo, yo sé que, como quiera, mañana yo puedo mandarle un mensaje a cualquier persona, a cualquier empresa, por mi reputación, y mis casos de estudio, y el éxito que he tenido, laboralmente hablando, y yo sé que voy a poder siempre hacer dinero sin importar cualquier cosa que pase. Porque estoy avalado por mi marca o avalado por mi reputación, en ese sentido. Entonces esa es mi marca, mi reputación, mi talento de aprender a vender.

¿Se considera un revolucionario en el emprendimiento digital?

Diría que sí, tal vez, no sé. Revolucionario tal vez en el sentido





que he cambiado el paradigma de que uno, para poder tener un emprendimiento en línea o poder hacer dinero por internet, se necesita crear un negocio, tener inventario, invertir cientos de miles de dólares para poder crear un negocio, hacer marketing, implementar publicidad, crear una página de internet, etcétera, etcétera. Y que sea super complicado cuando no es así. Es muchísimo más simple y más sencillo. No necesitas hacer absolutamente nada de eso, es más, si sabes utilizar WhatsApp, si sabes utilizar Instagram, subir una foto en Instagram y chatear, esa es toda la habilidad que tú necesitas para poder hacer dinero por internet.

**Cómo nace su empresa Emprendedor Digital?
¿Cómo ha sido el proceso de crecimiento?**

La empresa nace porque me di cuenta de que muchas personas que eran bilingües iban a mi compañía en Estados Unidos o en inglés, compraban nuestros productos, compraban nuestros servicios y tenían resultados extremadamente buenos. Es más, tengo un cliente que pasó de ser un cajero o bartender en un bar aquí en Live, en Miami, y hoy en día hace más de 800 mil dólares mensuales. Una gran parte de eso es en español. Entonces me di cuenta que la información que nosotros tenemos, nadie la tiene en español de esta manera y está funcionando muy bien. Y, por otro

lado, me di cuenta de que había muchas personas que intentaban traducir lo que teníamos nosotros o copiarlos y hacerlo en español, pero no le salía bien. Y entonces, lo que estaba pasando era que el consumidor final o el cliente final quedaba herido porque estaban hablando con personas no calificadas, sin experiencia, no sabían cómo hacer las cosas. Y se habían leído un libro para decir, que habían tomado un curso y ya se creían expertos en el tema. Entonces, entramos en el mercado en julio, lanzamos el primer producto en octubre 20 y todo ha explotado de manera increíble, casos de éxito impresionantes también. Y la razón ha sido porque nuestros resultados vienen de experiencia, no de teoría.

Ha sido un proceso bien chévere, el crecimiento ha sido exponencial y hoy en día tenemos un montón de casos de estudios de personas en todas partes del mundo que están haciendo miles y miles y miles de horas mensuales desde el celular de ellos.

¿Y cómo ha sido el proceso de crecimiento? El proceso ha ido bastante bien, ha sido exponencial, mucho más rápido de lo que yo pensaba, y la razón es porque somos los mejores en lo que hacemos y eso puedo decirlo con confianza, porque no hay absolutamente nadie en el mercado que tenga los resultados que tenemos nosotros ni la experiencia.

¿Cuál es su propuesta de valor única?

Ayudamos a emprendedores y a personas a generar dinero por internet usando sistemas de marketing y ventas de alto valor.

¿Hacia dónde se dirige, cuáles son las metas a corto y mediano plazo?

A corto plazo, este año, seguir creciendo la marca Emprendedor Digital, seguir ayudando a más latinos, a emprendedores hispanos a poder crecer, a personas que quieren hacer dinero por internet, a ver las herramientas, sistemas y la manera sencilla de poder lograrlo.

Largo plazo sería básicamente cambiar la mentalidad completa, especialmente, de Hispanoamérica y bueno también de EEUU, de que sí se puede, sí se puede ser exitoso, sí se puede obtener el sueño de hacer 100,000 dólares, sí se puede obtener el sueño de hacer 1 millón de dólares, lo he hecho múltiples veces y soy una persona que empezó de cero, sin nada, de República Dominicana y sin conexiones y lo logré.

Todo empezó simplemente por un sueño, por una visión, por trabajo duro; luego, escoger el vehículo correcto y enfocarse por un periodo de tiempo para poder lograrlo y yo creo que cualquier persona puede hacerlo, siempre y cuando haga lo mismo.





Sandro Murtas

Director de Financiación de Exportaciones de la Oficina de Comercio Internacional de la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa en el Centro de Asistencia a la Exportación de EE.UU de Miami.

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

En esta edición de Factor de Éxito, nos complace presentar una entrevista con Sandro Murtas, actual Director de Financiación de Exportaciones de la Oficina de Comercio Internacional de la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa en el Centro de Asistencia a la Exportación de EE.UU. de Miami. Además, cuenta con una carrera destacada que abarca varias regiones y sectores, el señor Murtas nos ofrece una visión única de cómo los líderes empresariales están navegando el cambiante paisaje económico y financiero.

Sandro, ¿cuál es su visión del liderazgo empresarial y cómo ha evolucionado a lo largo de su carrera?

El líder siempre debe ser un ejemplo para el equipo. No se puede pedir a los demás lo que no estamos dispuestos a ofrecerles. El mejor legado que podemos dejar son los nuevos líderes que hemos ayudado a forjar para el futuro. Estas siempre han sido para mí las fundamentas del liderazgo.

¿Cómo ha influido su papel en la Administración de Pequeñas Empresas de EE. UU. en su perspectiva de liderazgo?

Mi profesión implica trabajar con emprendedores y el sector bancario. Eso implica una gran responsabilidad porque estamos impactando a los empresarios y sus sueños y tenemos que ser consistentes entre lo que recomendamos hacer y lo que nosotros hacemos.

¿Cómo está navegando por el cambiante paisaje económico y financiero en Miami?

Miami ha estado experimentando un periodo de gran desarrollo atrayendo una gran inversión en diferentes sectores económicos proveniente no solo de Estados Unidos si no de diferentes partes del mundo. Esto representa una gran oportunidad que viene con muchos retos competitivos debido a factores como el costo de las propiedades inmobiliarias Y el costo de hacer negocios en general.

¿Cómo está utilizando la innovación y la tecnología en su liderazgo?

La innovación y la tecnología van de la mano no solo en los negocios si no en nuestra vida diaria y han hecho nuestras profesiones mucho más productivas. Es cierto que se presentan unos retos en temas de seguridad y privacidad pero creo que los beneficios siempre superan por mucho a los retos.

¿Cómo ha afectado la pandemia a su liderazgo y cómo ha enfrentado estos desafíos?

La pandemia ha marcado nuestras vidas y también la manera en que nos desenvolvemos profesionalmente. Gracias a la tecnología, se han transformado nuestros paradigmas con relación a como llevamos a cabo nuestros trabajos y como interactuamos con nuestros equipos.

¿Cuál considera que es el mayor desafío económico y financiero en Miami actualmente?

El mayor desafío será mantener un equilibrio entre un crecimiento económico considerable sin perder la competitividad debido al aumento del costo de hacer negocios en Miami.

¿Cómo ve el panorama de las pequeñas empresas en Miami y cómo están afrontando los desafíos económicos y financieros?

Los pequeños negocios, por su naturaleza, tienen una gran capacidad de adaptación a los cambios en el mercado y economía. El reto es mantener la capacidad de evolucionar y crecer los negocios en un mundo empresarial cambiante lleno de oportunidades y retos.

¿Cómo está ayudando la Administración de Pequeñas Empresas de EE. UU. a las empresas a navegar por estos desafíos?

EL SBA es una institución gubernamental que ofrece programas de asistencia empresarial que van desde

el ofrecimiento de asesoría empresarial, contratación gubernamental y acceso a capital.

¿Cuál considera que es la mayor oportunidad para los líderes empresariales en Miami en este momento?

Miami es el puente hacia Latinoamérica. Para los empresarios que sepan como beneficiarse de este nexo, hay grandísimas oportunidades para desarrollar negocios en ambas direcciones exportando e importando.

¿Qué consejo daría a los líderes empresariales que están lidiando con desafíos económicos y financieros en Miami?

Las oportunidades abundan, pero también los retos. Hoy día, el margen de error en la gestión de una empresa se ha reducido. En esta economía de altas tasas de interés, hay que cuidar la salud financiera de la empresa sin comprometer la competitividad.



Gisela Rojas

Realtor y experta
en finanzas

Ayuda a inmigrantes a que no
les falte un techo.

Gisela Rojas, una líder destacada con más de 20 años de experiencia en el mundo empresarial. Gisela es mucho más que una economista y contador público. Ella es una broker de bienes raíces y coach de negocios que ha transformado su sueño en una realidad concreta. Como fundadora y CEO de Caissa Realty Investment, una firma líder de consultoría en los Estados Unidos, Gisela ha demostrado un compromiso inquebrantable con la comunidad hispana, ayudándola a alcanzar el sueño de la casa propia. En esta entrevista, Gisela nos hablará de su viaje personal, sus experiencias y su visión sobre el sector inmobiliario y la situación económica actual.

¿Cómo describiría su viaje desde los desafíos iniciales hasta convertirse en la CEO de Caissa Realty Investment y una respetada broker de bienes raíces?

Reflexionando sobre mi trayectoria, describiría mi viaje como una transformación de adversidades en triunfos. Empezando desde cero en Estados Unidos, enfrenté desafíos que parecían insuperables, como vivir en un automóvil y enfrentar incertidumbres económicas diarias. Cada paso adelante ha estado guiado por un compromiso inflexible con mis valores y una profunda convicción en el poder del esfuerzo constante.

¿Cómo han influido sus experiencias personales en su enfoque hacia los negocios y la asesoría en bienes raíces?

Mi historia personal ha sido fundamental en la definición de mi enfoque hacia los negocios y la asesoría inmobiliaria. Las dificultades que enfrenté al llegar a este país, y luchar día a día para sobrevivir, me enseñaron el valor de la seguridad y la estabilidad que un hogar ofrece. Esta comprensión profunda de lo que significa ‘no tener un hogar’ me motiva a asegurarme de que mis clientes no solo encuentren una casa, sino un verdadero hogar donde puedan construir sus vidas con confianza y tranquilidad.

En el contexto actual de desafíos económicos y financieros, ¿cuál es su visión acerca de la situación de la vivienda para las familias hispanas en los Estados Unidos?

En estos tiempos de desafíos económicos y financieros, la situación de la vivienda para las familias hispanas en Estados Unidos sigue siendo una preocupación central. A pesar de los obstáculos, veo una oportunidad considerable para nuestra comunidad. Muchas familias hispanas están interesadas en convertirse en propietarias de viviendas, lo cual es un paso fundamental hacia la estabilidad y la acumulación de patrimonio a largo plazo.



¿Cómo ha afectado la actual situación económica y financiera a su empresa y a las familias a las que ayuda? ¿Cómo ha abordado estos desafíos?

La situación económica y financiera ha presentado tanto desafíos como oportunidades para mi empresa y para las familias a las que asesoramos. Para abordar estos desafíos, no solo hemos intensificado nuestra labor educativa en el ámbito inmobiliario, sino que también me he diversificado para enseñar a las personas a independizarse y emprender sus propios negocios.

¿De qué manera ha utilizado la innovación y la tecnología para superar estos desafíos y ayudar a más familias hispanas?

La innovación y la tecnología han sido fundamentales para adaptarnos a los desafíos actuales y expandir nuestro alcance a más familias hispanas. En Caissa Realty Investment, hemos integrado herramientas tecnológicas avanzadas para mejorar nuestra eficiencia y ofrecer un servicio más accesible y personalizado.

Ha mencionado que su misión es “La felicidad de mis familias hispanas es mi mayor ganancia”. ¿Podría profundizar en cómo se refleja esto en su trabajo diario y en su acercamiento a los negocios?

Esta misión refleja el núcleo de mi filosofía empresarial y personal, y guía cada aspecto de mi trabajo en Caissa Realty Investment. Para mí, asegurar la felicidad de las familias hispanas significa más que encontrarles un techo; implica ayudarles a construir un hogar donde puedan prosperar y sentirse seguros.



¿Qué consejo daría a los inmigrantes que están empezando su viaje en un contexto económico y financiero desafiante?

Mi principal consejo para los inmigrantes que comienzan su viaje en un contexto económico y financiero desafiante es que mantengan la resiliencia y la educación financiera como sus principales prioridades.

Su historia es un testimonio de resiliencia y determinación. ¿Podría compartir alguna experiencia personal que destacara estos valores?

Una experiencia que realmente resalta mi resiliencia y determinación fue cuando llegué a los Estados Unidos, embarazada de ocho meses, con mi hijo de seis años y sin conocer a nadie en este nuevo lugar.

¿Cómo ve el futuro de los bienes raíces y la asesoría financiera en el contexto actual?

En el contexto actual, marcado por fluctuaciones económicas y una inflación notable, el futuro de los bienes raíces y la asesoría financiera se presenta como un desafío, pero también como una oportunidad significativa.

Para concluir, ¿podría compartir una experiencia personal o un pensamiento inspirador que pueda ayudar a otros a superar desafíos y alcanzar sus metas?

La experiencia personal más inspiradora que puedo compartir es la de mi propia lucha por la estabilidad y el éxito en este país. Mi consejo para otros es que nunca pierdan la esperanza, que sigan luchando y que se mantengan fieles a sus sueños, sin importar los desafíos que enfrenten. Siempre hay una luz al final del túnel, y con determinación, esfuerzo y la ayuda adecuada, cualquiera puede alcanzar sus metas.

Carmen Cividanes

Una líder destacada en el sector financiero y bancario

Fomenta la creación de equipos comprometidos para enfrentar los desafíos económicos actuales.

Nos complace presentarles a Carmen Cividanes, una figura prominente y respetada en el sector bancario y financiero. Originaria de la República Dominicana, Carmen ha construido una carrera impresionante, asumiendo roles de liderazgo no solo en su país de origen, sino también en varios países de América Latina, el Caribe y Estados Unidos, a donde emigró en 2009. En la actualidad, se desempeña como Oficial de Servicio al Cliente Senior en Pacific National Bank en Florida, y ha demostrado un enfoque constante en forjar relaciones sólidas con los clientes, ayudándoles a cumplir sus metas financieras.

¿Cuál ha sido su mayor desafío como líder en el cambiante paisaje económico y financiero?

Carmen: El mayor desafío que he experimentado en un ambiente de cambios económicos y financieros está basado en el desarrollo de colaboradores comprometidos, que tengan el entusiasmo de dar lo mejor para su crecimiento y el de la empresa. Así como asumir y adoptar el cambio necesario en el momento preciso para lograr los resultados adecuados.

¿Cómo ha utilizado la innovación y la tecnología para navegar en este contexto?

Carmen: A lo largo de mi ejercicio profesional la innovación y tecnología ha sido uno de los factores más destacados que se ha podido utilizar para



navegar cambios económicos y financieros, desde implementación de nuevos procesos hasta utilización de tecnologías más avanzadas.

¿Cuál es su enfoque para mantener la calidad y eficiencia dentro de su equipo, especialmente durante tiempos de cambio económico?

Carmen: Mi principal enfoque siempre es la gente, los colaboradores y los clientes. Crear confianza a través de una comunicación abierta donde reine la creación de ideas conjuntas para el logro de los objetivos tanto del equipo como de la organización. Inspirar con el ejemplo, siempre actuando con ética e integridad. Escuchando las inquietudes y estableciendo las expectativas esperadas.

Como mujer en un alto cargo de liderazgo, ¿qué consejo daría a otras mujeres que aspiran a roles similares?

Carmen: Como mujer siempre he sentido que podemos lograr todo lo que nos proponemos, sin importar que tan difícil sea el camino. Sabemos asumir muchos roles como ser hija, madre, amiga, estudiante, emprendedora, ama de casa, en fin, somos el pilar de las sociedades y como tal líderes innatas.

¿Cómo ha influido su experiencia en diferentes países en su liderazgo y visión empresarial?

Carmen: He tenido el privilegio de trabajar directamente con equipos en varios países todos con culturas diferentes, pero a la vez similares. Sin embargo, el liderazgo y la visión empresarial siempre están enfocados en los recursos humanos y los objetivos de mejoras y crecimiento de las empresas. Esta experiencia me ha permitido apreciar diferentes formas de liderar equipos.

¿Cómo ha logrado fomentar la empatía dentro de su equipo y con sus clientes?

Carmen: Las emociones y sentimientos juegan un papel importante en nuestro diario vivir. Para construir relaciones duraderas hay que crear confianza, tanto en nuestros equipos como con los clientes y la empatía es una de esas cualidades que debemos fomentar. Principalmente impulsando canales de comunicación abierta, estimulando espacios para recibir ideas y sugerencias, creando herramientas para identificar habilidades y oportunidades y sobre todo construyendo conexiones más honestas. La mejor forma de conectar con los demás es a través de comprender sus

necesidades, experiencias y perspectiva, es “ponernos en sus zapatos”.

¿Qué papel juega la formación de equipos de alto rendimiento en su estrategia de liderazgo?

Carmen: El liderazgo comienza en el hogar con la crianza de los hijos, enseñando con amor, pero al mismo tiempo con firmeza, fomentando la confianza y comunicación abierta, influenciando con el ejemplo a través de los valores, la ética y la integridad, promoviendo y reconociendo los logros, así como reforzando las oportunidades, trabajando en el constante desarrollo de las personas.

¿Cómo cree que la situación económica y financiera en Miami está afectando a las empresas y cómo están respondiendo a estos desafíos?

Carmen: Yo emigré a la Florida en el 2009, recién cuando se empezaba a sentir una pequeña mejora en la economía de Estados Unidos, después de la crisis hipotecaria y financiera del 2007 y puedo testificar que el crecimiento estructural y económico es latente. Florida continúa indicando una estabilidad económica y confianza entre la fuerza laboral con pronósticos

de crecimiento por encima del promedio nacional, convirtiéndose en un modelo nacional de crecimiento económico.

¿Cuál es su visión para el futuro de la banca y cómo se prepara para ello?

Carmen: La banca ha experimentado notables transformaciones a través de los años principalmente en tecnológica, regulación y recursos humanos. Estos factores seguirán siendo la tendencia en los próximos años.

¿Cómo equilibra sus responsabilidades profesionales con su vida personal y cómo cree que este balance contribuye a su éxito?

Carmen: Siempre debemos crear un balance entre nuestras responsabilidades profesionales y la vida personal para sentirnos que estamos logrando nuestros objetivos y por ende éxito en nuestras vidas. Me considero una persona muy organizada, establezco un tiempo para cada cosa, manteniendo una rutina de trabajo y dedicando el tiempo necesario a la familia, amigos y diversión.



Carlos Andrés Barrios

De la Visión a la Realidad: Liderazgo Empresarial en Tiempos de Desafíos

La perseverancia y la innovación son clave para transformar desafíos en oportunidades

Nos complace presentarles a Carlos Andrés Barrios en nuestra edición actual de la revista Factor de Éxito, la cual se enfoca en explorar el liderazgo empresarial en este contexto de desafíos económicos y financieros. La historia de Carlos es un testimonio de la perseverancia y el espíritu emprendedor, demostrando cómo los desafíos pueden ser la chispa que enciende el camino hacia el éxito.

Carlos es un ejemplo de superación personal y profesional, nacido en una economía emergente, donde las dificultades formaban parte de su día a día. Sin embargo, no se dejó vencer por las circunstancias y luchó incansablemente por un futuro mejor. Su determinación y esfuerzo lo llevó a convertirse en un destacado empresario y fundador de American Steel Core Builders, una empresa que es un reflejo de su visión y liderazgo.

Carlos, ¿podrías describir tu viaje desde tener la visión de ser un empresario hasta convertirte en CEO de American Steel Core Builders?

Mi travesía hacia la fundación de American Steel Core Builders ha estado llena de determinación, innovación y superación de desafíos. A pesar de los obstáculos que tuve que enfrentar, aproveché cada uno de ellos como una oportunidad para crecer y aprender. A los 30 años, emigré en busca de mi sueño empresarial y fundé American Steel Core Builders en Miami, USA. Con una visión clara de contribuir en el sector de la construcción, mi enfoque se centra en dinamizar el sistema constructivo convencional mediante la implementación de tecnologías avanzadas y prácticas innovadoras que ayuden a la comunidad.

¿Cómo ha influido tu experiencia personal en tu estilo de liderazgo?

Mi experiencia personal ha sido la piedra angular de mi estilo de liderazgo. La disciplina, la capacidad para

tomar decisiones rápidas y efectivas, y el enfoque en el trabajo en equipo son aspectos que he desarrollado durante mi vida. La resiliencia, la empatía y la visión a largo plazo son cualidades que he cultivado a partir de las lecciones aprendidas en una economía emergente. Estas habilidades me han permitido adoptar un enfoque inclusivo y colaborativo en mi liderazgo.

La edición de nuestra revista se centra en el liderazgo empresarial en el contexto actual de desafíos económicos y financieros. ¿Cuál es tu visión sobre este tema en el contexto de la economía emergente de la que provienes?



En una economía emergente, el liderazgo empresarial es fundamental para impulsar el crecimiento económico y el desarrollo sostenible. Mi visión es que la tecnología y la innovación son herramientas poderosas que pueden ayudar a superar los desafíos económicos y financieros, generando oportunidades para el crecimiento empresarial y el desarrollo comunitario.

¿Cómo ha afectado la actual situación económica y financiera a tu empresa y cómo has abordado estos desafíos?

La situación económica y financiera actual ha presentado desafíos significativos para American Steel Core Builders, pero también ha sido una oportunidad para la innovación y el crecimiento. Hemos enfrentado volatilidad en el mercado y cambios en la demanda, pero hemos respondido con agilidad y adaptabilidad.

¿Cómo has utilizado la innovación y la tecnología para superar estos desafíos?

En American Steel Core Builders, hemos utilizado la innovación y la tecnología como pilares fundamentales para superar los desafíos económicos y financieros. Hemos optimizado nuestros procesos y aumentado nuestra eficiencia operativa mediante la implementación de sistemas de gestión empresarial avanzados y la integración de tecnologías de construcción modular y robótica.

¿Qué consejo darías a los jóvenes emprendedores que están comenzando su viaje en un contexto económico y financiero desafiante?

Mi consejo para los jóvenes emprendedores es que mantengan su visión clara y su determinación inquebrantable. A pesar de los obstáculos que puedan enfrentar, siempre existen oportunidades y siempre deben buscar soluciones creativas a los desafíos que se presenten.

¿Cómo ves el futuro del liderazgo empresarial dada la situación actual?

En el contexto de la situación económica y financiera actual, veo el futuro del liderazgo empresarial como una evolución hacia la adaptabilidad y la innovación continua. Los líderes empresariales del futuro serán aquellos capaces de aprovechar al máximo estas herramientas para impulsar la agilidad, la eficiencia y una mayor orientación al cliente.

Y para cerrar, ¿podrías compartir alguna reflexión, experiencia o pensamiento que pueda motivar e inspirar a nuestros lectores en sus propias trayectorias?

Mi reflexión más profunda es que el éxito empresarial es fruto de un camino lleno de dedicación, determinación y pasión por lo que haces. Mantén tu visión clara, confía en tus habilidades y nunca permitas que la adversidad te desvíe de tu camino. ¡Sigue adelante y nunca dejes de soñar en grande!



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 en 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 Témproe 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 5º 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/>

Kimberly García y Laura Camacho

CEO's de Economics Data

El ahorro, la inversión y la innovación tecnológica como factores claves para el éxito económico

Kimberly García y Laura Camacho, CEO's de Economics Data, emprendedoras y educadoras financieras por pasión, comparten sus experiencias y estrategias para enfrentar desafíos económicos y financieros en Miami.

C Miami, la puerta de entrada a las Américas, ofrece desafíos y oportunidades únicas para los líderes empresariales. En esta edición exploramos cómo Kimberly García y Laura Camacho, CEO's de Economics Data, están liderando el camino hacia un futuro de éxito y desarrollo económico.

Con una destacada formación académica y una pasión compartida por la economía y las finanzas, Kimberly García y Laura Camacho fundaron Economics Data en 2015. Reconocidas como parte de las 50 mujeres Factor de Éxito 2024 de la República Dominicana, estas emprendedoras han demostrado su compromiso con la educación financiera y el desarrollo económico en la región.

Laura Camacho, con una Maestría en Ciencias en Finanzas y una Licenciatura en Economía, aporta experiencia en consultoría financiera y gestión de proyectos. Por su parte, Kimberly García, con un MBA Global y una Licenciatura en Economía, ha consolidado su experiencia en dirección estratégica y gestión empresarial.

Como líderes en el asesoramiento financiero y la gestión de portafolios de clientes, García y Camacho han integrado la innovación y la tecnología en Economics Data para ofrecer soluciones más eficientes y adaptadas a las necesidades de sus clientes en Miami. A través de la tecnología, han logrado automatizar procesos internos y brindar asesoramiento financiero virtual, aumentando la eficiencia y la accesibilidad de sus servicios.

En Economics Data, la calidad humana y la ética empresarial son valores fundamentales. Estas profesionales se guían por la transparencia, honestidad y responsabilidad en cada interacción con sus clientes. Además, están comprometidas con la transformación de vidas a través de la educación financiera y el asesoramiento personalizado, lo que refleja su visión de liderazgo centrada en el bienestar de la comunidad.

En un entorno empresarial en constante cambio han demostrado resiliencia y adaptabilidad como líderes empresariales en Miami. Se han adaptado a los cambios tecnológicos y organizativos para optimizar sus productos y servicios, lo que les ha permitido mantenerse competitivas y relevantes en el mercado.

Como mujeres líderes en el sector financiero, han abordado los desafíos y las oportunidades específicas que enfrentan las mujeres en puestos de alta dirección. Han contribuido a romper estereotipos de género y aportar su granito de arena para que las finanzas sean más equitativas y sin discriminación.

Con proyectos como "Finanzas con Cucharitas", Economics Data está transformando la educación financiera en la República Dominicana y planea expandir su impacto a nivel internacional. Están comprometidas con el desarrollo económico y financiero de Miami y su

comunidad empresarial, lo que refleja su visión audaz y transformadora para el futuro de la región.

Como CEO's de Economics Data, ¿cómo han enfrentado ustedes los desafíos económicos y financieros actuales en Miami y qué estrategias consideran más efectivas para navegar este panorama cambiante?

Todos, independientemente de nuestra profesión o ubicación, necesitamos un fondo de emergencia, el cual actúa como un fondo de paz cuando nos enfrentamos a desafíos financieros que llegan sin avisar. Asimismo, tener nuestro plan financiero, controlando los gastos y distribuyendo de la mejor manera nuestros ingresos nos ha ayudado a enfrentar estos desafíos.

Además, no solo nos hemos limitado a esto sino también a buscar maneras de aumentar y diversificar ingresos mediante estrategias de ventas y lanzamiento de nuevos productos innovadores. En momentos de estos desafíos económicos nuestras inversiones han sido un gran apoyo para poder afrontarlas sin afectar nuestro panorama financiero y es por esto que, nuestro lema es que todo ahorro tiene que convertirse en inversión.

Dada su experiencia en asesoría financiera de inversiones y gestión de portafolios de clientes, ¿cómo han integrado la innovación y la tecnología en su empresa para ofrecer soluciones más eficientes y adaptadas a las necesidades de sus clientes en Miami?

Somos fieles creyentes de que la innovación es el motor del progreso y la tecnología es su combustible, por lo que siempre estamos evaluando cómo innovar, desde educar financieramente en línea hasta brindar asesoramiento financiero virtual lo cual facilita a nuestros clientes conectarse de manera remota.

Por otro lado, hemos empezado a utilizar herramientas de Inteligencia Artificial para automatizar procesos internos de la empresa y a la vez automatizar acciones en nuestras Redes Sociales, lo cual ha impactado significativamente la eficiencia de nuestra empresa y nos ha ahorrado mucho tiempo. Definitivamente la inteligencia artificial vino a revolucionar no solo el sector económico y financiero sino diversos sectores de la sociedad.

Se destaca el enfoque de su empresa en el asesoramiento personalizado y la gestión responsable de las finanzas. ¿Cómo incorporan ustedes la calidad humana y la ética empresarial en su liderazgo y en la toma de decisiones de Economics Data?

Nosotras siempre nos guiamos por valores que son esenciales e indispensables, como la transparencia, honestidad y responsabilidad. Para nosotras es sumamente importante crear una relación con nuestros asesorados donde de manera integral buscamos transformar sus vidas, escucharlos, enseñarles, tomar

decisiones en conjunto y marcar un cambio significativo en sus vidas.

Para nosotras es muy gratificante agregar valor a la vida de tantas personas y presenciar cómo el conocimiento los empodera y les permite alcanzar cada uno de sus sueños. Desde una persona que empezó a seguirnos en 2020 ahogada en deudas que no sabía qué hacer y con nuestros videos fue saliendo de cada una de ellas hasta una persona que empezó a invertir con poco dinero y ya hoy nos muestra como tiene un gran patrimonio conformado.

En un contexto donde la resiliencia y la adaptabilidad son clave, ¿podrían compartir alguna experiencia personal en la que hayan demostrado estas cualidades como líderes empresariales en Miami?

Nos hemos adaptado a los cambios que ha dado la tecnología a lo largo de los años y las diversas formas de comunicar en las diferentes plataformas de redes sociales ya que es un mundo muy cambiante y que conlleva constante aprendizaje.

Asimismo, en el 2023 decidimos formar nuestro equipo ya que hasta la fecha éramos nosotras que realizábamos todo de Economics Data por lo que nos propusimos delegar y adaptarnos a los nuevos cambios del crecimiento de nuestra empresa, lo cual incluyó reestructurar algunos productos y servicios, siempre con el objetivo de mejorarlos y optimizarlos.

Además de su trabajo en Economics Data, ambas tienen experiencia en el ámbito corporativo. ¿Cómo han transferido las lecciones aprendidas en este entorno a su empresa y cómo han influido en su enfoque de liderazgo en Miami?

Nuestra experiencia en el ámbito corporativo nos ha formado e influenciado como líderes ya que nos ha permitido aprender a gestionar el tiempo y el talento, maximizar el valor de los clientes a través de un buen servicio y brindar en cada tarea un enfoque de excelencia y calidad.

A su vez nos ha brindado herramientas de ventas, manejo de relaciones interpersonales y de liderazgo para inspirar a nuestro equipo. Sin duda, estos aprendizajes nos han forjado como profesionales y han impactado significativamente nuestro crecimiento y desarrollo tanto profesional como personal.

Como mujeres líderes en el sector financiero, ¿cómo han abordado ustedes los desafíos y las oportunidades específicas que enfrentan las mujeres en puestos de alta dirección en Miami?

Como mujeres hemos enfrentado desafíos y estereotipos de género, ya que es un sector predominantemente masculino e incluso cuando lanzamos nuestras caras en nuestras Redes Sociales en el 2017, luego de dos años sin



nadie saber quiénes estaban detrás, varios comentarios fueron de “Yo pensé que esta cuenta era manejada por hombres”, por lo que poco a poco hemos contribuido a romper muchos mitos que existen en relación a las finanzas y las mujeres y aportar nuestro granito de arena para que las finanzas sean más equitativas y sin discriminación.

Respecto a las posiciones de alta dirección, la manera en que hemos abordado estos desafíos es precisamente demostrando nuestras habilidades y capacidades, siendo proactivas y siempre dando nuestro mayor esfuerzo y la excelencia. Definitivamente las mujeres podemos impactar cada área de nuestras vidas, somos capaces de lograr todo lo que nos proponemos; y los puestos de alta dirección no son la excepción.

¿Cuáles son algunas de las iniciativas o proyectos recientes de Economics Data que reflejan su visión de liderazgo y su compromiso con el desarrollo económico y financiero de Miami y su comunidad empresarial?

Estamos desarrollando en República Dominicana nuestra feria financiera “Finanzas con Cucharitas”, la primera feria financiera en el país, un entorno educativo con conferencias especializadas sobre finanzas personales e inversión de y con un espacio de diversos stands de diferentes instituciones financieras como Bancos, Administradoras de Fondos de Inversión (AFI), Puestos de Bolsa, Administradora de Fondos de Pensión (AFP), aseguradoras y muchas más.

Este 2024 esperamos transformar la vida de más de 1,000 personas en la cita financiera más importante del año de República Dominicana. Asimismo, tenemos otros proyectos en planes para Estados Unidos, los cuales los estaremos informando en unos meses pero siempre con el objetivo de impactar la educación financiera e impactar vidas de una manera sencilla.

FACTOR DE ÉXITO

¡La clave está en la diferenciación!

REPUBLICA DOMINICANA
ISSN 2520-9100

© @estrategasdeéxito f #estrategasdeéxito X @estrategasdeéxito www.estrategasdeéxito.com

Ninoska Suárez

Vicepresidenta de Mercadeo de la Asociación Cibao de Ahorros y Préstamos

Una marca bien gestionada es un factor clave para el éxito a largo plazo

Marca, el intangible más valioso de una empresa



Juan Francisco Álvarez
Director de Marketing de Cervecería Nacional Dominicana

Una marca país que sigue escalando como motor de crecimiento

Jason Kycek
Vicepresidenta senior de Ventas y Marketing de Casa de Campo Resort & Villas

Nuestra visión es ser uno de los destinos más populares del mundo

Jonathan Sánchez
Gerente general de Sinubori Group

Pirulín, una marca que cruza fronteras

Sección especial
Estrategas Factor de Éxito
La maestría de triunfar en Marketing y Comunicaciones



EVENTOS | REVISTA | DIGITAL | WEB SITE

FDE
FACTOR DE ÉXITO

PLATAFORMA INTERNACIONAL PARA EL LIDERAZGO, EMPRESARIAL Y DE NEGOCIOS

CHILE | COLOMBIA | ECUADOR | MÉXICO | PANAMÁ
REPÚBLICA DOMINICANA | MIAMI | ATLANTA | NEW YORK

FACTOR DE ÉXITO
La clave está en la diferenciación

ATLANTA 🇺🇸

William Aguilar
CEO Founder de MIGRATBANK, Delegado Embajador Económico de Comercio Exterior y Empresarial del Mercado y Asesoría Regional Colombia

Migratbank, una solución financiera inclusiva para el mundo

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

FACTOR DE ÉXITO
La clave está en la diferenciación

CHILE 🇨🇱

Fernanda Palacios
Co-fundadora y CEO de Sudcargo

La digitalización de la industria logística

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

FACTOR DE ÉXITO
La clave está en la diferenciación

COLOMBIA 🇨🇴

William Aguilar
CEO Founder de MIGRATBANK, Delegado Embajador Económico de Comercio Exterior y Empresarial del Mercado y Asesoría Regional Colombia

Migratbank, una solución financiera inclusiva de Colombia para el mundo

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

FACTOR DE ÉXITO
La clave está en la diferenciación

🇨🇺

Lauren Kressler
Gerente de Inteligencia de Mercado del Banco Pichincha

Nos sentimos a pensar como mejorar la vida de los ecuatorianos

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

FACTOR DE ÉXITO
La clave está en la diferenciación

MÉXICO 🇲🇽

Roberto Ricossa
Vicepresidente de Ventas en F3 Latinoamérica

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

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

FACTOR DE ÉXITO
La clave está en la diferenciación

MIAMI 🇺🇸

Josué Peña
CEO Emprendedor Digitalizos y Dizeo

Todo empezó con un sueño

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

FACTOR DE ÉXITO
La clave está en la diferenciación

NEW YORK 🇺🇸

William Aguilar
CEO Founder de MIGRATBANK, Delegado Embajador Económico de Comercio Exterior y Empresarial del Mercado y Asesoría Regional Colombia

Migratbank, una solución financiera inclusiva para el mundo

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

FACTOR DE ÉXITO
La clave está en la diferenciación

PANAMÁ 🇵🇦

Rafael Rivera
Managing Partner de BDO Panamá

Las perspectivas de crecimiento para Panamá son bastante optimistas

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

FACTOR DE ÉXITO
La clave está en la diferenciación

Laura Peña Izquierdo
Presidenta de la Corporación Promotora de la República Dominicana, CORSPROM

Hacer el lugar de trabajo más seguro y saludable es una prioridad

Capital humano, la mejor inversión

Arturo Ariza | Sandra Jacobo | Priscilla Masera | Carlos Reyes
Embajador de Comercio Exterior y Empresarial del Mercado y Asesoría Regional Colombia | Embajador de Comercio Exterior y Empresarial del Mercado y Asesoría Regional Colombia | Embajador de Comercio Exterior y Empresarial del Mercado y Asesoría Regional Colombia | Embajador de Comercio Exterior y Empresarial del Mercado y Asesoría Regional Colombia

DESCARGA TODAS NUESTRAS **EDICIONES AQUÍ >>>**



Limairys Martínez

Vicepresidenta LATAM HBL, experta en real estate e inversiones de lujo.

Combino mi experiencia en comunicación con mi pasión por las inversiones

Esta profesional busca ayudar a otros a alcanzar sus metas financieras y construir un futuro sólido a través de la inversión inteligente en bienes raíces y otros activos financieros, así como mediante conferencias que enseñan cómo alcanzar el éxito en el sector.

Limairys Martínez, venezolana radicada entre Miami, España y Latinoamérica estudió periodismo, pero se desempeña como profesional inmobiliario; también es mentora y conferencista empresarial en el mundo de las inversiones de lujo. Actualmente, lidera la Vicepresidencia LATAM en la empresa HBL, dedicada a las inversiones de lujo. Adicional a esto, tiene una empresa de consultoría de marketing digital y un negocio de importación y exportación China-LATAM.

Sin dudar, afirma que se identifica con las palabras RESILIENCIA y DICOTOMÍA. “La palabra “resiliencia” me define porque he atravesado momentos difíciles en mi vida y he encontrado la fuerza para superarlos. Enfrentar adversidades me ha permitido desarrollar una capacidad única para adaptarme, aprender y seguir adelante con determinación, incluso cuando las circunstancias parecían insuperables. Por otro lado, la palabra “dicotomía” también resuena en mí. Reconozco y comprendo las complejidades y contradicciones que existen en la vida y en el mundo que me rodea. Entiendo que la realidad está llena de dualidades, contrastes y paradojas, y encuentro valor en explorar y comprender estas dicotomías para crecer como persona y encontrar mi camino en un mundo lleno de matices”.

¿Cómo se dio ese paso de la comunicación a los bienes raíces y las finanzas?

Durante mi trayectoria en el mundo de la comunicación, siempre tuve una curiosidad innata por entender cómo funcionan los negocios y las inversiones. Comencé a darme cuenta de que la comunicación y las estrategias de marketing también juegan un papel crucial en el éxito de las empresas inmobiliarias y financieras.

A medida que profundizaba en este campo, me di cuenta de que tenía una verdadera pasión por el mundo de los bienes raíces y las finanzas. Descubrí que me apasionaba analizar los mercados, entender las tendencias económicas y encontrar oportunidades de inversión.

Así que, naturalmente, decidí dar el paso. Ahora, combino mi experiencia en comunicación con mi pasión por las inversiones para ayudar a otros a alcanzar sus metas financieras y construir un futuro sólido a través de la inversión inteligente en bienes raíces y otros activos financieros.

¿Qué la motivó a escribir el libro “Tu primera inversión inmobiliaria desde cero”?

Lo que me motivó fue el deseo de compartir mi experiencia y conocimiento con los jóvenes, principalmente, y ayudarles a alcanzar sus metas financieras a través de la inversión en bienes raíces.

Durante mi propio camino en el mundo de los bienes raíces, enfrenté desafíos y aprendí lecciones valiosas que me gustaría transmitir a aquellos que están empezando desde cero. Quiero brindarles las herramientas necesarias y guiarlos paso a paso para que puedan realizar su primera inversión inmobiliaria de manera exitosa, incluso si no tienen experiencia previa ni grandes recursos financieros.

Mi objetivo es empoderar a los jóvenes para que tomen el control de su futuro financiero, construyan riqueza a largo plazo y alcancen la libertad financiera a través de la inversión inteligente en bienes raíces. Creo firmemente en el poder transformador de la educación financiera y quiero ser parte del proceso que les permita a los jóvenes alcanzar su máximo potencial y lograr sus sueños.

¿Qué se necesita para tener éxito en los bienes raíces? ¿Cuáles son esas cualidades que usted destaca?

Tener éxito en los bienes raíces requiere una combinación de resiliencia, visión estratégica, capacidad de aprendizaje, integridad y habilidades de negociación. Estas cualidades personales, combinadas con un conocimiento sólido del mercado y una planificación cuidadosa, pueden ayudar a los inversionistas a alcanzar sus metas financieras en el mundo inmobiliario.

Ha encontrado su pasión en el mundo de los bienes raíces, ¿qué oportunidades ve para seguir creciendo profesionalmente en ese sector?

Veo un sinfín de oportunidades para seguir creciendo profesionalmente en este sector. Algunas de las oportunidades que vislumbro incluyen:

- *Especialización en un nicho específico: El mundo de los bienes raíces es amplio y diverso. Una oportunidad para crecer profesionalmente es especializarse en un nicho específico, como el desarrollo de propiedades de lujo, la inversión en propiedades comerciales, o el mercado de alquileres de temporada. Al enfocarme en un área particular, puedo profundizar mis conocimientos y destacarme como experto en ese campo.*
- *Expansión geográfica: El mercado inmobiliario varía de una región a otra, e incluso de una ciudad a otra. Una oportunidad de crecimiento profesional es explorar nuevos mercados geográficos, ya sea a nivel nacional o internacional. Esto me permitirá diversificar mis inversiones, aprovechar oportunidades únicas y ampliar mi red de contactos y recursos.*
- *Educación continua y certificaciones: El aprendizaje nunca termina en el mundo de los bienes raíces. Una oportunidad para seguir creciendo*

profesionalmente es continuar mi educación y obtener certificaciones adicionales en áreas específicas, como gestión de propiedades, financiamiento inmobiliario, o desarrollo urbano sostenible. Esto me permitirá mantenerme actualizada sobre las últimas tendencias y mejores prácticas en el sector.

- **Desarrollo de redes y alianzas estratégicas:** Las relaciones juegan un papel fundamental en el éxito en el mundo de los bienes raíces. Una oportunidad para crecer profesionalmente es desarrollar redes sólidas y establecer alianzas estratégicas con otros profesionales del sector, como agentes inmobiliarios, abogados, financieros, y constructores. Estas asociaciones pueden abrir puertas a nuevas oportunidades de negocio y colaboraciones en el futuro.

Estoy emocionada por continuar explorando estas oportunidades y llevando mi carrera en el sector inmobiliario al siguiente nivel.

¿Cuáles son los desafíos del sector de cara a los próximos años? ¿Cómo se prepara para enfrentarlos?

Los desafíos del sector de bienes raíces de cara a los próximos años son diversos y requieren una preparación adecuada para enfrentarlos. Algunos de estos desafíos incluyen:

- **Volatilidad del mercado:** El mercado inmobiliario puede ser susceptible a cambios económicos y políticos, lo que puede generar volatilidad y afectar la demanda y los precios de las propiedades.

- **Regulaciones y políticas gubernamentales:** Cambios en las regulaciones y políticas gubernamentales, como impuestos sobre la propiedad y regulaciones de zonificación, pueden impactar la rentabilidad de las inversiones inmobiliarias y crear incertidumbre en el mercado.

- **Tecnología y digitalización:** La digitalización está transformando la forma en que se realizan las transacciones inmobiliarias, lo que requiere adaptarse a nuevas tecnologías y plataformas para mantenerse competitivo en el mercado.

- **Sostenibilidad y cambio climático:** La preocupación por la sostenibilidad y el cambio climático está creciendo, lo que podría afectar la demanda y el valor de ciertos tipos de propiedades, así como las regulaciones relacionadas con la eficiencia energética y la construcción sostenible.

Para prepararme para enfrentar estos desafíos, estoy adoptando varias estrategias:



- Mantenerme informada sobre las tendencias del mercado y los cambios en las regulaciones y políticas gubernamentales.

- Diversificar mi cartera de inversiones para mitigar el riesgo ante la volatilidad del mercado.

- Invertir en tecnología y capacitación para adaptarme a la digitalización del sector inmobiliario.

- Incorporar prácticas sostenibles en mis proyectos inmobiliarios para alinearlos con las tendencias del mercado y las regulaciones ambientales.

- Establecer redes sólidas y colaborar con otros profesionales del sector para compartir conocimientos y recursos, y enfrentar los desafíos de manera conjunta.

Estoy comprometida a mantenerme ágil y adaptarme a los cambios del mercado, así como a adoptar prácticas sostenibles y tecnológicas para enfrentar los desafíos del sector de bienes raíces en los próximos años.

Además, tiene una empresa de consultoría de marketing digital y un negocio de importación y exportación China-LATAM, ¿Cómo maneja su tiempo? ¿Cuál es la clave para liderar en áreas tan diferentes?

La clave para liderar en áreas tan diferentes radica en la organización, la delegación y la priorización. Establezco horarios y calendarios detallados para cada área de mi vida profesional, asignando bloques de tiempo específicos para cada tarea y proyecto. Además, delego responsabilidades siempre que sea posible, confiando en mi equipo y empoderándolos para tomar decisiones informadas.



Como inmigrante, ¿cómo fueron los inicios? ¿Qué experiencias y aprendizajes rescata de la migración?

Mis inicios como inmigrante fueron desafiantes pero también llenos de oportunidades y aprendizajes valiosos. Al llegar a un nuevo país, me enfrenté a la necesidad de adaptarme a una cultura, idioma y sistema diferente al que estaba acostumbrado. Esta experiencia me enseñó la importancia de la flexibilidad, la resiliencia y la capacidad de adaptación.

Uno de los mayores aprendizajes que rescato de la migración es la importancia de salir de mi zona de confort y estar abierto a nuevas experiencias y oportunidades. Al enfrentarme a situaciones desconocidas y superar obstáculos, descubrí una fortaleza interior que no sabía que tenía. Aprendí a valorar la diversidad, a respetar las diferencias y a ser más empático con los demás.

La migración también me enseñó la importancia del trabajo duro y la determinación. Como inmigrante, tuve que esforzarme el doble para abrirme camino y alcanzar mis metas. Esta experiencia me ha hecho más perseverante y me ha enseñado a nunca darme por vencido frente a los desafíos.

Un sueño profesional por cumplir...

Un sueño profesional por cumplir es construir la mayor red de desarrollo inmobiliario a nivel de Latinoamérica, dando empleo a muchos jóvenes que tienen ganas de comerse el mundo. También anhelo tener mi propia serie en Netflix con mi equipo de trabajo, mostrando que los desafíos son oportunidades para construir y forjar cimientos sólidos. No le temo al lujo ni a la vida, y creo en que cada quien puede soñar y alcanzar lo que desee. Para mí, la dicotomía está en disfrutar mi huerta en el pueblo tanto como mis vacaciones en cruceros y hoteles cinco estrellas. ¡Eso es lo que llamo vivir plenamente!

La comunicación efectiva también es fundamental. Mantengo una comunicación clara y constante con mi equipo en cada una de mis empresas, asegurándome de que todos estén alineados con los objetivos y prioridades establecidos.

Además, la flexibilidad es esencial. Entiendo que habrá momentos en los que surjan imprevistos o emergencias en una de mis áreas de negocio, y estoy preparado para ajustar mi enfoque y mis prioridades en consecuencia.

Mi objetivo es dejar un legado positivo en el sector, contribuyendo al crecimiento económico y social de mi comunidad. Trabajo duro y me esfuerzo cada día para convertir ese sueño en una realidad palpable.



Invertir en bienes raíces: una opción para alcanzar la libertad financiera

Yermys Peña

Arquitecta, especialista
en ciudades inteligentes y sostenibles.

Todos aspiramos a tener libertad financiera, buenas inversiones que nos permitan vivir de la renta y asegurar nuestro futuro. Sin embargo, muchas veces no sabemos cómo hacerlo. Para obtener libertad financiera, es necesario tener ingresos pasivos, es decir, fuentes que nos permitan generar dinero, incluso mientras dormimos.

El primer paso: se más inteligente con tu dinero, siéntate con una libreta y un lápiz a presupuestar hacia dónde va. Debemos tener claro cuánto pagamos de luz, cuánto gastamos en comida, transporte, alquiler y todas las facturas fijas.

También es importante identificar aquellos gastos innecesarios y buscar la forma de evitarlos. Desde suscripciones innecesarias hasta salidas a conciertos, viajes o cenas fuera, debemos aprender a limitar estos gastos.

Es necesario sacrificar algo para poder alcanzar nuestras metas financieras.

Debemos preguntarnos si realmente es un deseo o una necesidad, y aprender a decir no cuando sea necesario.

Es momento de calcular cuánto ganamos y cómo podemos aumentar nuestros ingresos

para ahorrar más. Todos tenemos habilidades en las que somos buenos, y es importante aprovecharlas para generar más ingresos. Por ejemplo, si sabemos hacer bizcochos, podríamos comenzar un negocio de repostería y vender nuestros productos.

También puedes tomar algún curso para conseguir un aumento de salario, se creativo.

Si tenemos deudas, es fundamental consolidarlas y hacer un plan de pago.

Las deudas nos limitan y no nos permiten crecer financieramente.

Es importante crear un cronograma realista y evitar pagar intereses.

Es momento entonces de pensar en el ahorro e inversión. Debemos tener claro para qué queremos ahorrar y en qué queremos invertir.

Una excelente opción para generar libertad financiera es invertir en bienes raíces.

Enfocándonos en una meta a la vez, podemos considerar comprar propiedades en pre-construcción. Cuando un proyecto está en esa etapa, los precios suelen ser más bajos y además se pueden pagar en cuotas sin intereses, mientras se construye. Esta es una forma efectiva de ir levantando nuestro



historial en el mundo de los bienes raíces.

Es importante mencionar que no necesariamente tenemos que invertir en propiedades en Estados Unidos, donde los precios suelen ser muy altos.

Podemos buscar opciones en países que ofrezcan estabilidad económica y contar con empresas constructoras con experiencia. En estos lugares, los precios pueden ser más asequibles y además, debemos buscar zonas donde sea fácil alquilar la propiedad en un futuro. Enfócate en buscar una propiedad que encaje en tu presupuesto, tenga excelente ubicación y alta demanda de alquiler.

Cuando la propiedad está lista, habremos adquirido más valor hipotecario y podremos generar ingresos a través de la renta. Al mismo tiempo, podemos seguir buscando oportunidades de inversión en el mercado inmobiliario. Invertir en bienes raíces es una opción muy viable para alcanzar la libertad financiera. Con un buen plan, disciplina y la búsqueda de oportunidades en el mercado, podemos asegurar un futuro sólido y estable.



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 protagonista, 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

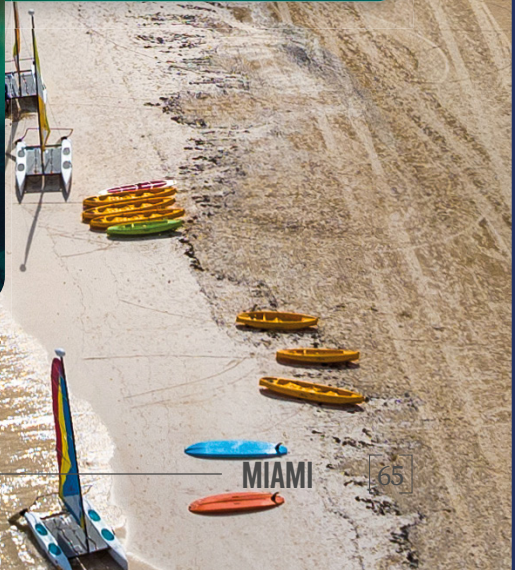
En el ámbito del turismo, la oportunidad es excelente para compartir la experiencia que exhibe en esta industria la República Dominicana, especialmente en lo referente al turismo sostenible, tendencia creciente en la industria global, La EXPO CUMBRE FACTOR DE ÉXITO es la plataforma para que los líderes 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!





**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

**FDE
SPORTS**

FACTOR DE ÉXITO

**FDE
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.



Transforma tu piel con nuestro Sérum Revitalizante



Beneficios:

- Hidratación intensa y reducción de arrugas.
- ✦ Estimula la producción de colágeno.
- 🌀 Mejora la textura de la piel y reduce los poros.
- ★ Reafirma la piel y mejora la elasticidad.
- 🌿 Aporta antioxidantes y control del sebo.

Atributos del Sérum:

- 🌱 Vegano.
- ⊖ Sin Gluten Añadido.
- ⊖ Sin Ftalatos Añadidos.
- ⊖ Sin Parabenos Añadidos.

Adquiérello ahora en
www.jannetskin care.com