

# FACTOR DE ÉXITO

¡La clave está en la diferenciación!

COLOMBIA



@RevistaFactordeExito  
Revista Factor de Exito  
www.revistafactordeexito.com

## 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  
de Colombia para el mundo

### Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

● **Stefanie Klinge**

Directora de Insights by Kantar  
"En tiempos de incertidumbre  
económica, el liderazgo  
efectivo se convierte en un faro  
de esperanza y estabilidad "

● **Fernando Guerrero**

Regional Sales Manager/ARARA  
- Wifi Analytics & Marketing  
Omnicanal

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

● **Paola Salman**

Es un claro ejemplo del  
poder transformador de  
la tecnología en el ámbito  
empresarial y social

● **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](http://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

**E**n 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

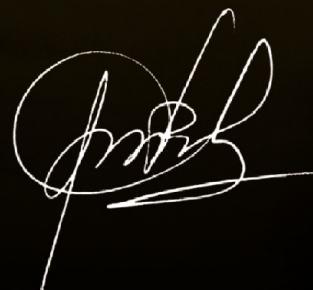
la decisión de la Reserva Federal de mantener su nivel de tasas. El primer trimestre cerró con un crecimiento anualizado del 1.6%, inferior al 3.4% registrado en el último trimestre de 2023 y la tasa más baja de expansión desde mediados de 2022. A su vez, la inflación interanual estadounidense cedió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



**sesderma**  
listening to your skin

ELEVA EL CUIDADO DE TU PIEL



# [contenido]

portada

Migratbank  
una solución  
financiera  
inclusiva  
que llega a  
Colombia e  
impactara el  
mundo

pág.  
**12**

**William Aguilar**

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

INTERVIEW

"La crisis es una  
oportunidad de  
crecimiento"

pág.  
**20**

**Iliana Morales**

Ceo de Alivo Renting

INTERVIEW

"En tiempos de  
incertidumbre  
económica, el  
liderazgo efectivo  
se convierte  
en un faro de  
esperanza y  
estabilidad"

pág.  
**28**

**Stefanie Klinge**

Directora de Insights by Kantar

INTERVIEW

Transformando  
desafíos en  
oportunidades

pág.  
**32**

**Fernando Guerrero**

Regional Sales Manager/ARARA -  
Wifi Analytics & Marketing Omnicanal

EMPRESARIALES VIP

El rol vital de la  
inteligencia de  
ubicación en  
SIGSA

pág.  
**36**

**Paola Salman**

EMPRESARIALES VIP

**EX** 2  
**PO** 0  
CUM 2  
b r e 4  
**FACTOR DE ÉXITO**

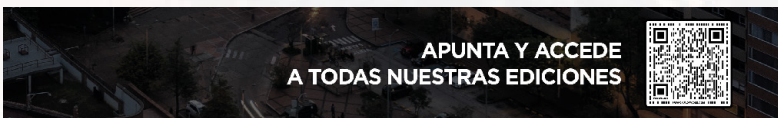
pág.  
**62**

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

## Revista Factor de Éxito Colombia Número 12, Año 3



## Medellin



**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:**  
Eimy Pimentel

**Digital Content Manager:**  
Gabriela Alfonso  
Tina Pérez  
Lina Bsarís

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

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

**Revista Factor de Éxito Colombia**  
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

## Proyectos para promover pagos digitales y servicios financieros

**E**l Ministerio de Hacienda y Crédito Público, liderado por Ricardo Bonilla, publicó dos proyectos de decreto para mejorar los sistemas de pago de las entidades financieras en Colombia, emitidos por la Unidad de Proyección Normativa y



Estudios de Regulación Financiera (URF).

El primer proyecto se centra en el sector solidario, buscando que cooperativas de ahorro y crédito promuevan pagos digitales y servicios financieros entre sus asociados. Estas cooperativas deberán adquirir sistemas de pago que permitan a sus miembros realizar transferencias y pagos con otros asociados o clientes de entidades supervisadas por la Superintendencia Financiera de Colombia, garantizando transacciones seguras y eficientes. Además, deben proporcionar información a la Superintendencia de la Economía Solidaria sobre las transacciones y sistemas de pago utilizados. Tienen un plazo de seis

a nueve meses para implementar estos servicios.

El segundo proyecto de decreto propone regulaciones para los sistemas de pago de bajo valor, definiéndolos como conjuntos organizados de políticas y tecnologías que facilitan la transferencia de fondos. Se busca vincular comercios con tecnologías para procesar pagos a través de estos sistemas. La normativa establece que la actividad de adquisición puede ser realizada por establecimientos de crédito y cooperativas especializadas, quienes deben gestionar riesgos con planes de contingencia y seguridad informática para asegurar la continuidad operativa.<sup>9</sup>

## Cumbre de la Cámara de Comercio

**D**urante dos días, Bogotá fue el epicentro de los negocios globales con la exitosa Cumbre de las Américas organizada por la Cámara de Comercio de Bogotá y la Federación Mundial de Cámaras de Comercio. El evento contó con la participación de 68 representantes de 34 Cámaras de Comercio internacionales, 70 compradores extranjeros y más de 600 mipymes nacionales.

El primer día estuvo dedicado a charlas sobre tendencias y recomendaciones para mipymes, con la asistencia de cerca de 1.000 empresarios. El segundo día se realizaron 1.427 citas de negocio entre empresas de Bogotá y la región con países como Ucrania, Israel, Kenia, Estados Unidos, Argentina, Guatemala y República Dominicana, generando

expectativas de negocio por US\$21.550.179.

Las mayores oportunidades de negocio se generaron con República Dominicana (US\$7,6 millones), Estados Unidos (US\$5,9 millones) y El Salvador (US\$1,8 millones). Los productos más demandados fueron equipos médicos, textiles, prendas de vestir, alimentos saludables e insumos para la construcción.

Ovidio Claros Polanco, presidente de la Cámara de Comercio de Bogotá, y John Denton, Secretario General de la Cámara de Comercio Internacional, destacaron el éxito del evento en conectar mipymes con herramientas prácticas y conocimientos para su crecimiento internacional.

Empresarios como Shabdrack Mwiti de Kenia y Humberto Garcés de Estados Unidos destacaron la calidad de los productos colombianos y las oportunidades de negocio concretadas. Luis Betancourt de Ecorgánicos y Darly Miranda de Pinturas Bler también reportaron expectativas de ventas significativas y contactos prometedores con compradores internacionales.





## Remesas migratorias repuntan como un motor económico mundial

Un estudio de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM) revela que las remesas enviadas por migrantes a sus países de origen han crecido exponencialmente, superando la inversión extranjera directa en naciones en desarrollo. De 2000 a 2022, las remesas mundiales aumentaron un 650 %, de 128 000 millones a 831 000 millones de dólares, incluso durante la pandemia de COVID-19. En 2022, aproximadamente 647 000 millones de dólares de remesas fueron dirigidos a países de renta media y baja, representando una parte significativa de su PIB.



A pesar de este impacto económico positivo, la migración

enfrenta desafíos como la desinformación política, la xenofobia y la violación de derechos

de los migrantes. Actualmente, hay 281 millones de migrantes en el mundo, representando el 3,6 % de la población global, y 117 millones de personas desplazadas, incluidos 71,2 millones desplazados dentro de sus propios países. Además, los solicitantes de asilo han aumentado más del 30 % en dos años, de 4,1 millones en 2020 a 5,4 millones en 2022.

Para abordar estos desafíos, es crucial crear vías migratorias regulares y seguras, permitiendo migraciones legales y protegidas, y evitando medios irregulares y peligrosos.

## La fintech Xisfo creó una solución financiera para las empresas: 'subsidió del 4x1.000'

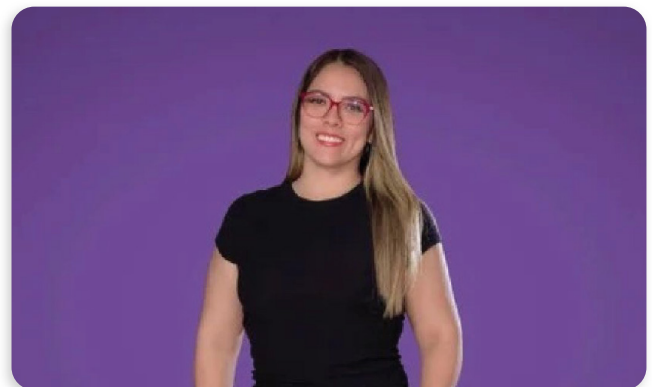
La fintech colombiana Xisfo ha desarrollado una solución innovadora para empresas que elimina el impuesto del 4x1.000 en transacciones, generando un ahorro significativo. Stefanía Castaño, cofundadora y COO de Xisfo, destaca que una de las ventajas clave es el uso de links de pago personalizados, los cuales pueden incluir detalles específicos como la descripción del producto, el monto y la fecha de vencimiento. Estos enlaces pueden ser enviados a través de múltiples canales de comunicación, facilitando así la gestión de pagos recurrentes y la facturación.

Los enlaces de pago redirigen a una página segura donde se completa la transacción de

manera rápida, sin necesidad de intercambiar información bancaria complicada. Esto simplifica el proceso, ahorra tiempo y reduce errores.

Además, la plataforma de Xisfo permite pagar múltiples nóminas y realizar transferencias a proveedores de manera inmediata entre los principales bancos del país, incluso en días festivos o después de las tres de la tarde, superando las limitaciones de los horarios bancarios tradicionales.

Actualmente, cerca de 1.000 empresas y más de 10.000 personas en Colombia, EE.UU. y Europa utilizan esta plataforma, que se ha vuelto popular por su capacidad de ahorrar tiempo y dinero, y por superar las barreras del sistema bancario tradicional.



## Davivienda creó un nuevo asistente de finanzas personales con inteligencia artificial

**D**avivienda ha lanzado "El Profe de Finanzas", el primer asistente de educación financiera en Colombia



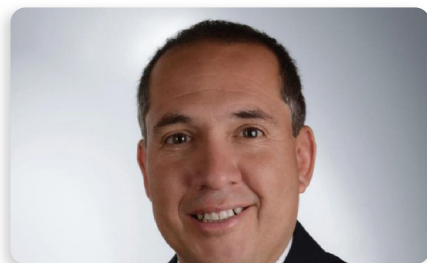
y la región basado en inteligencia artificial generativa, accesible gratuitamente para todos, sean clientes o no. Esta herramienta, que emplea la tecnología de ChatGPT, ofrece asesoramiento preciso y oportuno sobre finanzas personales, permitiendo a los usuarios acceder a información relevante de forma rápida y sencilla sin necesidad de buscar en múltiples sitios web.

Maritza Pérez, vicepresidenta ejecutiva de banca personas y mercadeo de Davivienda, destacó

que "El Profe" se alinea con la visión del banco de ofrecer servicios financieros intuitivos y de calidad, y refleja el liderazgo de Davivienda en el uso de la innovación tecnológica para la transformación social. Esta iniciativa subraya el compromiso de Davivienda con el bienestar financiero de las personas, proporcionando una herramienta educativa que facilita la comprensión y gestión de las finanzas personales, contribuyendo así a la mejora de la educación financiera en la comunidad.

## Transformación Empresarial: El Rol Vital del Coaching Organizacional

**E**n el entorno empresarial moderno, el coaching es una herramienta esencial para el crecimiento y desarrollo organizacional. Para asegurar el éxito de un proceso de coaching empresarial, es crucial seguir seis consejos fundamentales.



Primero, es vital contar con coaches profesionales, certificados y con experiencia,

capaces de guiar y facilitar el desarrollo de manera efectiva. Segundo, antes de iniciar el coaching, se debe tener una clara comprensión de las habilidades ejecutivas a desarrollar, proporcionando un marco sólido para planificar y evaluar el progreso. Tercero, el programa de coaching debe alinearse con los valores y competencias clave de cada organización, respetando su singularidad. Cuarto, una estrategia de comunicación clara y transparente es fundamental para el éxito del coaching, asegurando que todos comprendan el propósito, las expectativas y los beneficios del programa, fomentando así mayor participación y compromiso.

Quinto, medir el progreso y el impacto del coaching requiere establecer una línea base clara y definir indicadores de éxito, permitiendo realizar ajustes y mejoras continuas. Finalmente, el coaching es una inversión valiosa que impulsa el crecimiento organizacional, desarrollando liderazgo, mejorando el rendimiento individual y grupal, y fomentando una cultura de aprendizaje y mejora continua. Siguiendo estos consejos y adoptando la filosofía de John Whitmore sobre el coaching como liberación del potencial de las personas, las organizaciones pueden desbloquear su máximo potencial y alcanzar el éxito empresarial deseado.

## Educación financiera para niños a través de comics, la apuesta del Banco de Bogotá

**E**l Banco de Bogotá, en alianza con la Universidad del Rosario, lanzó el Programa de Educación Financiera para niños 2024. Este programa se desarrollará a nivel nacional, abarcando 270 municipios y beneficiando a más de 9.000 niños a través de cómics de Marvel. Además, busca fortalecer las competencias pedagógicas y el conocimiento en educación financiera de 500 docentes, capacitándolos para enseñar gestión financiera desde edades tempranas. La formación para los docentes será virtual, permitiendo la participación de diversas regiones.

Rafael Arango Calle,  
vicepresidente de la Banca  
Empresas del Banco de Bogotá,

destacó que el programa contribuirá a que las generaciones futuras adquieran habilidades financieras sólidas y gestionen adecuadamente el dinero desde temprana edad, facilitando la toma de decisiones en etapas posteriores de la vida.

La Universidad del Rosario impartirá el curso de formación a los docentes, con una duración de 30 horas distribuidas en módulos. Los temas abarcan conceptos como: ¿Qué es el dinero?; introducción al ahorro; conceptos bancarios básicos; distinción entre querer y necesitar;

el valor del dinero y el trabajo; introducción al presupuesto; importancia del ahorro; toma de decisiones financieras; introducción a la inversión y al riesgo; y fondo de emergencia.



## Billetera digital de Bancolombia anuncia novedades para transferencias a otros bancos

**M**ás de 6.4 millones de usuarios de Bancolombia a la Mano, la billetera digital de Bancolombia, ahora pueden transferir dinero más fácilmente gracias a su integración con Transfiya, el servicio de ACH Colombia para transferencias interbancarias inmediatas.

Esta novedad permite enviar al instante montos desde \$10,000 hasta \$2,700,000 diarios entre la billetera y cuentas de otras entidades financieras. Los usuarios también pueden recibir dinero proporcionando solo el número de su línea móvil vinculada a la billetera.

Este servicio no tendrá costo para los usuarios y se integra con otras funciones de Bancolombia a la Mano, como ahorro, crédito, recepción de giros del exterior, pago de facturas, recargas de saldo para operadores móviles y

tarjetas de transporte, y pagos en comercios electrónicos. Para inscribirse, los usuarios deben ingresar a la app Bancolombia a la Mano, seleccionar "Mover plata", elegir "Transfiya" y autorizar la activación.

Luz María Velásquez, vicepresidenta de Negocios Personas, Pymes y Empresas de Bancolombia, destaca que esta solución facilita a millones de colombianos mover dinero entre bancos sin costos asociados, promoviendo la inclusión financiera al permitir el uso simple y efectivo de la billetera digital en las necesidades diarias. Transfiya ofrece la inmediatez y seguridad buscadas para transferencias interbancarias sin esperas ni trámites.



# 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 que  
llega a Colombia  
e impactará el mundo**

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

**E**n 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.**



**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 Témprore 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-liiii-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](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](https://www.youtube.com/playlist?list=PLBt6-xagBVLbG7W4aLM_G780PlqfyT1s3)

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

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

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

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

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

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

**• Entrevistas y Conferencias:**

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

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

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

Factor de Éxito Edición #6 Colombia <https://www.fego.digital/revista-factor-de-exito-colombia/641-edicion-6-colombia> paginas 28,2930

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/>

# VISIBILIDAD Y EXPOSICIÓN INTERNACIONAL PARA MAYOR COMPETITIVIDAD

**FACTOR DE ÉXITO**  
La clave está en la diferenciación  
COLOMBIA

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

Migratbank una solución financiera inclusiva  
de Colombia para el mundo

**Liderazgo empresarial  
en tiempos de desafíos  
financieros**

Stefanie Klinge  
Fermendo Guzmán  
Pablo Salaman  
Eduardo Cumbre  
Factor de Éxito 2024

**FACTOR DE ÉXITO**  
La clave está en la diferenciación  
COLOMBIA

**Desarrollo del liderazgo  
en Latinoamérica**

El líder empresarial  
de la empresa se enfrenta a nuevos  
desafíos.  
La clave para superarlos es la  
capacidad de adaptación y la  
flexibilidad.  
A través del liderazgo nos encargamos  
de crear un clima de trabajo y de  
motivación.  
No es un trabajo fácil, pero es el  
único camino para lograr el éxito.  
¿Qué es el liderazgo?  
Es la capacidad de influir en  
otras personas para que  
trabajen de manera efectiva  
hacia el logro de los objetivos.

**FACTOR DE ÉXITO**  
La clave está en la diferenciación  
COLOMBIA

**Reactivación económica  
en Colombia:  
conectividad,  
motor imprescindible**

**Carlos Zenteno**  
Presidente Claro Colombia

El liderazgo es la capacidad de  
guiar a un grupo de personas  
hacia el logro de los objetivos.  
Es una habilidad que se puede  
desarrollar y mejorar con el  
tiempo.  
El líder debe ser capaz de  
comunicarse efectivamente,  
de tomar decisiones difíciles  
y de motivar a su equipo.

**FACTOR DE ÉXITO**  
La clave está en la diferenciación  
COLOMBIA

**Hay mucho más que hacer aún.  
Queremos ayudar  
a países y a comunidades  
a transformarse**

**John Maxwell**  
Fundador de The John Maxwell Company  
The John Maxwell Team

El liderazgo es la capacidad de  
guiar a un grupo de personas  
hacia el logro de los objetivos.  
Es una habilidad que se puede  
desarrollar y mejorar con el  
tiempo.  
El líder debe ser capaz de  
comunicarse efectivamente,  
de tomar decisiones difíciles  
y de motivar a su equipo.

**FACTOR DE ÉXITO**  
La clave está en la diferenciación  
COLOMBIA

**BANCO DE INNOVACION  
con la mirada puesta  
en el futuro**

**José Luis Reyes**  
Presidente BIC Commodity Group  
Panorama económico  
de cara al 2022

El liderazgo es la capacidad de  
guiar a un grupo de personas  
hacia el logro de los objetivos.  
Es una habilidad que se puede  
desarrollar y mejorar con el  
tiempo.  
El líder debe ser capaz de  
comunicarse efectivamente,  
de tomar decisiones difíciles  
y de motivar a su equipo.

**FACTOR DE ÉXITO**  
La clave está en la diferenciación  
COLOMBIA

**El liderazgo se ejerce a través  
del ejemplo y el servicio**

**Flavia Santoro**  
Presidenta Prologia

**Mujeres  
"LIDERAZGO FEMENINO,  
LIDERAZGO DE IMPACTO"**

El liderazgo es la capacidad de  
guiar a un grupo de personas  
hacia el logro de los objetivos.  
Es una habilidad que se puede  
desarrollar y mejorar con el  
tiempo.  
El líder debe ser capaz de  
comunicarse efectivamente,  
de tomar decisiones difíciles  
y de motivar a su equipo.

**FACTOR DE ÉXITO**  
La clave está en la diferenciación  
COLOMBIA

**La transformación digital  
es un reto a nivel de estrategia**

**Cristian Murillo Villegas**  
Creador de la Filosofía Lean Power Management

Transformación digital, el gran desafío  
para el liderazgo responsable

El liderazgo es la capacidad de  
guiar a un grupo de personas  
hacia el logro de los objetivos.  
Es una habilidad que se puede  
desarrollar y mejorar con el  
tiempo.  
El líder debe ser capaz de  
comunicarse efectivamente,  
de tomar decisiones difíciles  
y de motivar a su equipo.

**FACTOR DE ÉXITO**  
La clave está en la diferenciación  
COLOMBIA

**Sostenibilidad,  
el imperativo de hoy**

**Alfonso López**  
Gerente General de Orde Caribe

La tecnología tiene un rol determinante  
en el desarrollo social de la región.

El liderazgo es la capacidad de  
guiar a un grupo de personas  
hacia el logro de los objetivos.  
Es una habilidad que se puede  
desarrollar y mejorar con el  
tiempo.  
El líder debe ser capaz de  
comunicarse efectivamente,  
de tomar decisiones difíciles  
y de motivar a su equipo.

**FACTOR DE ÉXITO**  
La clave está en la diferenciación  
COLOMBIA

**La búsqueda de talento calificado  
es una dificultad para las empresas en Colombia**

**Germán Valencia**  
Candidato al SUIJ es la solución S.E.

**Tendencias Económicas y Financieras 2023  
Perspectiva Empresarial**

El liderazgo es la capacidad de  
guiar a un grupo de personas  
hacia el logro de los objetivos.  
Es una habilidad que se puede  
desarrollar y mejorar con el  
tiempo.  
El líder debe ser capaz de  
comunicarse efectivamente,  
de tomar decisiones difíciles  
y de motivar a su equipo.

**FACTOR DE ÉXITO**  
La clave está en la diferenciación  
COLOMBIA

**Tener más mujeres líderes es una decisión  
económicamente inteligente**

**Margarita Pasos**  
Cofundadora de Vitar Enterprise

**El efecto transformador  
del liderazgo femenino**

El liderazgo es la capacidad de  
guiar a un grupo de personas  
hacia el logro de los objetivos.  
Es una habilidad que se puede  
desarrollar y mejorar con el  
tiempo.  
El líder debe ser capaz de  
comunicarse efectivamente,  
de tomar decisiones difíciles  
y de motivar a su equipo.

**FACTOR DE ÉXITO**  
La clave está en la diferenciación  
COLOMBIA

**Talento y Tecnología: liderando el cambio**

**Federico Hederich**  
Marketing Director APFA Tecnología

El liderazgo es la capacidad de  
guiar a un grupo de personas  
hacia el logro de los objetivos.  
Es una habilidad que se puede  
desarrollar y mejorar con el  
tiempo.  
El líder debe ser capaz de  
comunicarse efectivamente,  
de tomar decisiones difíciles  
y de motivar a su equipo.

**FACTOR DE ÉXITO**  
La clave está en la diferenciación  
COLOMBIA

**Colombia conectada  
y con acceso para todos**

**Manuel Ambriz**  
Chief Commercial Officer de eWISS

El liderazgo es la capacidad de  
guiar a un grupo de personas  
hacia el logro de los objetivos.  
Es una habilidad que se puede  
desarrollar y mejorar con el  
tiempo.  
El líder debe ser capaz de  
comunicarse efectivamente,  
de tomar decisiones difíciles  
y de motivar a su equipo.

APUNTA Y ACCEDE  
A TODAS NUESTRAS EDICIONES



# Iliana Morales

Ceo de Alivo Renting

“La crisis es una oportunidad de crecimiento”

Iliana Morales, CEO de Alivo Renting, comparte su trayectoria desde Recursos Humanos hasta el liderazgo regional, también destaca cómo la innovación y la tecnología moldean el futuro del renting y la construcción en Ecuador.

**E**n un mundo de constantes cambios la capacidad de liderazgo y adaptación son fundamentales para el éxito empresarial. Iliana Morales, una destacada figura en el mundo empresarial ecuatoriano, personifica estos valores. Con una trayectoria que abarca desde Recursos Humanos hasta la cúspide del liderazgo como CEO de Alivo Renting, Morales ha demostrado resiliencia, determinación y una visión estratégica que la ha llevado a la vanguardia del sector.

Desde sus inicios como parte del equipo de Recursos Humanos hasta su ascenso como CEO de Alivo Renting para Colombia, Ecuador y Perú, la evolución profesional de Morales ha sido notable. Su vínculo con Mareauto inició hace casi 5 años, en medio de un proceso de regionalización que la llevó a liderar la transformación desde el área de Talento Humano. Su ascenso a la dirección de la compañía fue una combinación de circunstancias y habilidades, demostrando su compromiso y capacidad de adaptación.

La diversidad de sectores y empresas en los que ha trabajado ha enriquecido el enfoque de liderazgo de esta profesional. Desde empresas farmacéuticas hasta Alivo Renting, ha aprendido la importancia de gestionar a las personas y adaptarse a los desafíos del entorno empresarial. Su experiencia multicultural le ha brindado una perspectiva invaluable, fortaleciendo su perfil profesional.

En un contexto de desafíos económicos y financieros, Iliana destaca el potencial del sector de alquiler de activos para fortalecerse y crecer en Ecuador. La flexibilidad del renting se convierte en una opción atractiva para las empresas en tiempos de incertidumbre, y Alivo Renting está capitalizando esta oportunidad diversificando su oferta de servicios.

En Alivo Renting, la innovación y la tecnología son elementos clave para mejorar la competitividad. Desde la minería de datos hasta la implementación de sistemas digitales, la compañía está liderando el camino hacia una gestión más eficiente y orientada al cliente.

El enfoque estratégico y las alianzas son fundamentales en el crecimiento de Alivo Renting. Morales destaca la importancia de mantener una visión global de la compañía y tomar decisiones que simplifiquen los procesos y promuevan la adaptación a un entorno empresarial en constante cambio.

La resiliencia y la determinación de Morales se reflejan en su experiencia personal como madre de trillizas y en su carrera profesional. Su mensaje para los jóvenes profesionales es claro: la colaboración entre generaciones y la búsqueda constante de aprendizaje son clave para el éxito en cualquier ámbito.

Mirando hacia el futuro, Morales ve un gran potencial de crecimiento en la industria del alquiler de activos y la construcción en Ecuador. Con una participación aún baja en el mercado, Alivo Renting está posicionada para expandirse y consolidarse como un líder regional en el sector.

La capacidad de adaptación al cambio ha sido una constante en la carrera de nuestra entrevistada. Desde su experiencia en diferentes sectores hasta su ascenso a la dirección de Alivo Renting, ha demostrado una habilidad innata para enfrentar los desafíos con determinación y visión estratégica. Su enfoque en el desarrollo profesional, tanto personal como de su equipo, se refleja en su compromiso con la formación continua y la búsqueda de oportunidades de crecimiento en un entorno empresarial dinámico y competitivo.

Además de su destacada carrera empresarial, Morales ha mantenido un compromiso activo con la comunidad y el desarrollo social. A través de programas de inclusión y diversidad en Alivo Renting, así como de iniciativas de responsabilidad social empresarial, ha promovido un impacto positivo en la sociedad. Su visión integral del liderazgo va más allá de los resultados financieros, buscando crear un impacto significativo en las comunidades donde opera la compañía.

## **¿Podría describirnos cómo ha sido la evolución de su carrera desde sus inicios como parte del equipo de Recursos Humanos hasta llegar a ser el CEO de Alivo Renting para Colombia, Ecuador y Perú?**

Mi vínculo con Mareauto comenzó hace casi 5 años. En aquel entonces, la empresa estaba en pleno proceso de establecer una estructura regional, ya que cada una de las compañías operaba de manera completamente independiente en los tres países. Básicamente, las áreas de apoyo, como Talento Humano, Tecnología, Proyectos Financieros y Marketing, comenzaron a transformarse en áreas regionales como parte de un proyecto en desarrollo.

En aquel momento, buscaban a alguien que pudiera liderar todo el proceso de transformación desde el área de Talento Humano para consolidar una Cultura Transversal en la región y así implementar las estructuras que se estaban definiendo. Fue entonces cuando empecé a trabajar muy de cerca con el CEO de la compañía en ese momento, Francisco Mateos, así como con otras áreas que estaban definiendo la estructura regional.

Esta experiencia me permitió adentrarme en el negocio y comprender cuál era el objetivo y la dirección que estábamos tomando. Trabajando en proyectos, pudimos mostrar a las compañías e industrias que no solo éramos capaces de ofrecer renting de vehículos, sino que también podíamos ofrecer renting de cualquier otro tipo de activo productivo que contribuyera al objetivo de la compañía, sin que esto se convirtiera en un problema administrativo u operativo.

La implementación de la regionalización comenzó en 2020, en plena pandemia. Este periodo representó un desafío significativo, ya que debíamos consolidar esta estructura y superar la situación coyuntural que enfrentaban todas las compañías en ese momento. Sin embargo, logramos seguir trabajando de cerca con Francisco, diseñando estrategias corporativas que nos ayudarían a sobrellevar la situación y mantener a la compañía a flote. Francisco tomó la decisión de retirarse de la organización debido a su jubilación. En ese momento, el Directorio de la organización inició la búsqueda de su reemplazo. Francisco había estado al frente desde la fundación de Mareauto. Por lo tanto, comenzaron un proceso externo de búsqueda, tanto dentro de Ecuador, que era la base original de Francisco, como en otros países.

Este ejercicio no fue tan fácil durante el proceso de búsqueda. Cuando ya se estaban agotando los plazos para que Francisco se retirara del directorio, decidí mirar hacia dentro una vez más para ver quién podría ocupar esa posición. Durante los 8 meses que duró este proceso externo, me sumergí completamente en acompañar a Francisco en la transición. Me esforcé por comprender por qué era necesario, identificar los posibles puntos débiles y acompañar las transiciones de las personas que se retiraron de la organización. Estuve muy involucrada en el proceso, especialmente en la inducción de un par de ejecutivos que se unieron a la organización en ese momento.

Fue entonces cuando el directorio me planteó la situación: “Iliana, no hemos logrado encontrar a alguien que lidere la organización. Nos gustaría que nos acompañaras como responsable de la compañía durante un par de meses, mientras terminamos el proceso de selección”. Ante esta propuesta, acepté acompañarlos y ayudar en lo que fuera necesario. Sin embargo, dado que me estaban ofreciendo temporalmente el puesto, propuse que me incluyeran en el proceso de selección.

Así fue como me involucraron en el proceso de selección. Me puse en contacto con el headhunter que estaba llevando a cabo el proceso en Colombia. Finalmente, decidieron darme la oportunidad de asumir el liderazgo de la compañía. Han pasado dos años desde que asumí la dirección de la organización.

## **¿Cómo ha influido su experiencia en diferentes sectores y empresas en su enfoque de liderazgo y gestión?**

Creo firmemente que participar en diversas industrias y sectores enriquece considerablemente, ya que proporciona perspectivas variadas sobre cómo se gestionan y operan las organizaciones, así como sobre lo que es importante para cada una.

Personalmente, he tenido la oportunidad de trabajar en empresas farmacéuticas, de servicios, de retail y actualmente en Alivo, una compañía de renting con un modelo de negocio completamente diferente. Una de las lecciones más importantes que he aprendido a lo largo de mi trayectoria es que no es necesario ser un experto en un tema específico, pero sí es fundamental tener habilidades sólidas para gestionar a las personas con las que trabajas y que están bajo tu responsabilidad, para lograr que las cosas sucedan.

La experiencia multicultural que he adquirido, viviendo y trabajando en varios países y estableciendo operaciones en América y Europa, me ha permitido conocer diferentes formas de abordar los desafíos empresariales, fortaleciendo así mi perfil profesional.

Durante los últimos 20 años de mi carrera, siempre he procurado estar cerca de los líderes de las organizaciones en las que he trabajado. Esta cercanía me ha permitido desarrollarme integralmente, ya que no solo me enfoco en mi área de responsabilidad, sino en cómo desde esa área puedo contribuir al logro de los objetivos de la empresa. Considero que uno de los mayores retos en el área de Talento Humano es impactar positivamente en la organización para alcanzar resultados significativos.

Mi experiencia previa, donde comencé como directora de Talento Humano y ascendí hasta ocupar el cargo de vicepresidente, me ha enseñado la importancia de los procesos y la sostenibilidad en la gestión del talento. En resumen, considero que mi trayectoria profesional, tanto en otras empresas como en Mareauto – Alivo Renting, especialmente durante los desafíos, me ha brindado una perspectiva invaluable que estoy capitalizando en mi trabajo actual.

## **En el actual escenario de desafíos económicos y financieros, ¿cómo ve la situación del sector de alquiler de activos en Ecuador? ¿Podría proporcionarnos alguna cifra o indicador clave?**

En ese momento, creo que la coyuntura económica no solo para Ecuador, sino también para Colombia y Perú, es la que abre todos los espacios posibles en el negocio del renting para fortalecerse y crecer. Cuando te encuentras en una coyuntura que requiere liberar capital de trabajo y necesitas más alternativas financieras y tributarias, el renting se convierte claramente en una opción muy importante para ayudar a las compañías a gestionar de manera diferente sus gastos fijos, convirtiéndolos en gastos variables que se ajustan a las necesidades de la organización según el momento.

Creo que estas coyunturas económicas son especialmente relevantes para el sector del renting, y es aquí donde considero que es importante para nosotros, en Alivo Renting, capitalizar esto. Es donde cobra más fuerza la decisión estratégica que tomamos hace un par de años, la cual consiste en no quedarnos únicamente en el alquiler de vehículos, sino también en el de otros activos. Esto nos permitirá ingresar a sectores e industrias diferentes, o incluso dentro de las mismas compañías que son

nuestros clientes, ofreciendo activos distintos para potenciar este negocio.

Estamos llevando el concepto del renting a ser una herramienta mucho más manejable en el día a día de las organizaciones, generando todo el valor que podemos a través de nuestro modelo de renting.

**¿Cómo han afectado los cambios en la economía y las finanzas a Alivo Renting y a la industria de la construcción en general? ¿Podría compartir con nosotros alguna estrategia o medida que haya implementado para abordar estos desafíos?**

En lugar de ser un obstáculo, la situación actual ha creado oportunidades para el crecimiento y desarrollo del negocio de renting. Esto se basa principalmente en el incremento de nuestra participación en otros activos, lo cual está llevando a que las compañías adopten un enfoque diferente.

La industria de la construcción desempeña un papel crucial en la economía nacional, generando empleo y promoviendo el crecimiento en diversos sectores. En este contexto, anunciamos nuestra contribución al impulso de la reactivación del sector, mediante su innovador enfoque en el renting de maquinaria amarilla, proporcionando a las empresas constructoras acceso a equipos especializados sin comprometer su liquidez ni capacidad operativa.

Según fuente del Banco Central del Ecuador, el sector de la construcción ha venido decreciendo durante los últimos años, lo que significa que en 2015 la participación respecto al PIB alcanzó el 9.7% y en el año 2022 llegó al 6.1%. No obstante, en los últimos años se han implementado varios proyectos inmobiliarios tanto por parte del gobierno como del sector privado, así como inversión del gobierno en obra pública, lo que se espera que contribuya a la recuperación de este sector en los próximos años.

El renting de activos productivos elimina la necesidad de realizar una gran inversión inicial. En la construcción, donde la maquinaria y los vehículos representan un coste bastante significativo, la posibilidad de acceder a estos recursos sin desembolsar grandes sumas de capital es una gran ventaja. De esta forma, las empresas de este sector pueden destinar sus recursos financieros a otras áreas, como la adquisición de materiales, la contratación de mano de obra especializada o la inversión en nuevas tecnologías.

Al optar por el renting de maquinaria amarilla, las empresas constructoras pueden disfrutar de beneficios operativos, financieros y medioambientales significativos. Desde la entrega de equipos nuevos hasta la gestión integral de trámites. Somos un aliado estratégico para el éxito empresarial.

A nivel regional este producto ha tenido una gran aceptación en varios sectores que utilizan maquinaria amarilla, especialmente en empresas del sector minero, construcción y agrícola. Existen más de 200 activos colocados en diferentes empresas con un gran porcentaje de ellos en maquinaria amarilla.

Creo firmemente que en este momento nos encontramos frente a oportunidades que debemos comenzar a aprovechar. No debemos simplemente verlo como coyunturas que podrían obstaculizar la consecución de nuestros objetivos en algún momento, sino más bien como espacios que cada coyuntura

económica nos brinda para capitalizar y fortalecer aún más nuestro negocio de renting.

**¿Podría proporcionarnos algún ejemplo específico de cómo ha utilizado la innovación y la tecnología para mejorar la competitividad de Alivo Renting?**

En Alivo Renting estamos aprovechando el tema de la tecnología en dos aspectos principales. Primero, para realizar minería de datos. Contamos con un sistema de información que registra todos los movimientos de nuestros activos, lo que nos permite capitalizar información para generar valor.

En consecuencia, nos convertimos en aliados estratégicos de nuestros clientes al ofrecerles recomendaciones sobre cómo optimizar sus recursos, basándonos en los datos que recopilamos de los dispositivos instalados en cada uno de los vehículos. Cuando se trata de nuevos clientes, podemos ayudarlos a tomar la mejor decisión sobre qué activo les conviene más, considerando las características de uso y los lugares donde los utilizarán. Esta capacidad histórica es de suma importancia, ya que nos permite enriquecer nuestras relaciones con los clientes y consolidar nuestro papel como aliados estratégicos.

Por otro lado, hemos estado implementando sistemas digitales que nos permiten ser mucho más autosuficientes tanto internamente como frente a nuestros clientes, evitando ciertos procesos que pueden ser lentos e ineficientes. Estamos buscando implementar herramientas que nuestros clientes puedan utilizar directamente para gestionar procesos por sí mismos, lo que facilitará enormemente la obtención de los beneficios deseados a través del renting.

Ha mencionado que el pensamiento estratégico y las alianzas han sido fundamentales en el crecimiento de Alivo Renting. ¿Podría profundizar en cómo se refleja esto en su trabajo diario y en su enfoque de negocios?

Creo firmemente que es crucial tener claridad sobre lo que se quiere hacer y hacia dónde se quiere ir. En este proceso de definición de metas y dirección, es fundamental tomar decisiones continuas que simplifiquen cada uno de los procesos. Esto implica tener la capacidad de adoptar una perspectiva global de la compañía y no involucrarse en detalles operativos diarios.

Es vital mantener una observación constante del panorama general y tomar decisiones acordes a la dinámica de una economía en constante cambio. Debemos comprender que las estructuras y métodos actuales no siempre serán los más adecuados para alcanzar nuestros objetivos estratégicos.

En Alivo, hemos tomado decisiones profundas en términos de estructura y operaciones para transformar Mareauto en una empresa genuinamente regional, no simplemente con presencia en tres países. Actualmente, nuestro enfoque se centra en consolidar a Alivo Renting como una región en la que tanto los clientes actuales como potenciales nos vean como un socio estratégico en lugar de solo un proveedor puntual de soluciones.

Este enfoque nos permite ser más eficientes en términos de estructuras, procesos y perspectivas. Estratégicamente, es importante mantenerse en constante evolución, esto implica tomar decisiones que nos permitan liberarnos de obstáculos que afecten nuestra capacidad de adaptación. Los planes estratégicos ya no pueden ser rígidos a largo plazo; deben ser



flexibles y adaptables año tras año para lograr objetivos como crecimiento, rentabilidad y participación de mercado.

Es esencial comprender que el entorno empresarial actual demanda una agilidad estratégica para responder a los cambios de manera efectiva y eficiente.

**¿Qué consejo daría a los jóvenes profesionales que están iniciando su carrera en el complejo panorama económico y financiero actual?**

Podemos observar que los jóvenes de hoy han crecido en un mundo con un acceso mucho mayor a la información, diversas formas de hacer las cosas, así como al conocimiento y a las herramientas para obtenerlo.

Esta realidad es claramente diferente a la que experimentamos en el pasado, cuando empecé en mi carrera profesional. Sin embargo, considero que la combinación ideal radica en que un joven profesional se asocie con un profesional senior que tenga un amplio recorrido. De esta manera, ambos pueden potenciar su conocimiento, aprovechando las habilidades tecnológicas y modernas que caracterizan a los jóvenes en la actualidad, junto con la experiencia y la perspectiva reflexiva que aporta alguien con un bagaje más extenso, quien ha enfrentado y superado desafíos a lo largo de su trayectoria.

Creo firmemente que, si los jóvenes capitalizan toda su energía y conocimiento a través de la interacción con profesionales senior, esta combinación puede convertirse en una fuerza formidable para cualquier empresa. Es crucial comprender el camino que han recorrido otras personas dentro de las organizaciones, así como el valor de sus enfoques y métodos. La manera en que han adquirido su conocimiento y experiencia es sumamente valiosa.

Por tanto, lo mejor que se puede hacer dentro de una organización es fomentar la colaboración entre los profesionales jóvenes y aquellos que ya tienen un recorrido establecido. Esto podría transformar una organización en algo realmente excepcional.

Mi consejo para los jóvenes sería que estén abiertos a escuchar y aprender de la experiencia y el recorrido de otros, al tiempo que compartan su propio conocimiento con los profesionales más experimentados.

**Su trayectoria es un testimonio de resiliencia y determinación. ¿Podría compartir alguna experiencia personal que destaque estos valores?**

Soy madre de trillizas y creo que una de las experiencias más impactantes de mi vida fue cuando una de mis hijas, a los 10 años, sufrió un derrame cerebral. Esto paralizó la mitad de su cuerpo y me hizo entender que la vida no es un juego sencillo.

En ese momento, mis prioridades se centraron totalmente en mis hijas y mi familia. Comprendí que sí es posible encontrar un equilibrio entre las responsabilidades laborales y familiares. Desde entonces, tengo muy claro el valor de la familia y la importancia de estar presentes en los momentos cruciales, por encima de cualquier otra cosa.

Hoy en día, gracias a Dios, mi hija goza de buena salud y la he podido acompañar en su proceso de recuperación, al igual que a sus hermanas. Lo único que le digo es que la vida me ha enseñado que es un ser extraordinario, que no existen límites y que, si uno está decidido a salir adelante, puede capitalizar sus capacidades al máximo y recuperarse.

Cuando a los 10 años pierdes la capacidad de caminar y de autosostenerse, cuando apenas estás empezando a entender qué es la vida, y logras recuperarte, eso no es sencillo. Pero como padre, entiendo lo frágil que es la vida propia y la de mis hijos, y lo crucial que es estar ahí para ellos.



Esta experiencia ha sido muy intensa y enriquecedora para mí. Ha dejado una marca indeleble en mi vida y me ha enseñado la importancia de estar en el lugar adecuado en el momento adecuado.

**¿Cómo ve el futuro de la industria del alquiler de activos y la construcción en el contexto actual? ¿Podría darnos alguna previsión o tendencia basada en datos o cifras?**

Tenemos un análisis de estadísticas de mercado donde queda claro que Alivo Renting tiene una participación muy pequeña en los tres países, en comparación con el potencial de mercado que podría existir bajo el modelo de renting.

Hablemos específicamente del mercado de vehículos en España, uno de los líderes mundiales en renting. Por ejemplo, en España, el mercado de renting de vehículos, que es el más grande, representa aproximadamente un 13% o un 4% de la flota total de vehículos que podrían ser incluidos bajo el modelo de renting. En cambio, en Ecuador, Colombia y Perú, el porcentaje está por debajo del 1%.

Entonces, ¿nuestra meta sería alcanzar un 2% o 3% en estos países, ¿verdad? El potencial de crecimiento en este mercado es enorme. Actualmente, el mercado de renting de otros activos no ha sido muy explorado ni dinamizado. Queremos impulsar un crecimiento significativo en este mercado, demostrando a las compañías e industrias que no solo se puede hacer renting de vehículos, sino también de otros activos productivos que contribuyan a los objetivos de la empresa, sin que esto se convierta en un problema de desgaste administrativo y operativo.

Por lo tanto, estamos enfocados en expandir nuestro negocio de renting de vehículos, considerando que todavía hay una gran cantidad de vehículos que podrían convertirse en parte del mercado de renting, y también en demostrar cómo las compañías pueden crecer con otros activos productivos.

**Para concluir, ¿hay algún mensaje, reflexión o dato que quiera compartir con nuestros lectores que pueda resultar inspirador o revelador en su propio camino empresarial?**

Como he mencionado en toda la entrevista: Uno puede magnificar o minimizar las cosas a su antojo, pero eso no es el mercado, ni mucho menos las demás personas. No se trata de que las oportunidades aparezcan de repente, sino de que, si deseo magnificar algo, debo hacerlo; si prefiero minimizarlo, también es mi elección. En lo personal, profesional y empresarial, la decisión recae en qué tan grande o pequeño deseo ser, lo cual no es tarea fácil. No espero que me lo entreguen todo como un regalo.

# Guillermo Armenta

## Global Top Voice LinkedIn en Tecnología

### COVID-19 fue un “Black Swan”

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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





**ADEN** Corporate  
Solutions

*Capacitación y consultoría  
para tu empresa*

**Más de 5000 Empresas  
avalan nuestro trabajo**

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

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



ESCANEA  
Y DESCUBRE  
MÁS



# Stefanie Klinge

Directora de Insights by Kantar

"En tiempos de incertidumbre económica, el liderazgo efectivo se convierte en un faro de esperanza y estabilidad "

Stefanie Klinge, directora de Insights by Kantar, revela cómo las empresas colombianas enfrentan los desafíos económicos con estrategias innovadoras y sostenibles, destacando el papel crucial del liderazgo en tiempos de cambio.

**E**n un escenario empresarial marcado por la incertidumbre y la necesidad de adaptación, líderes visionarios como Stefanie Klinge emergen como faros de innovación y sostenibilidad. Como directora de Transformación Sostenible, DEI y Creatividad en Insights by Kantar, Stefanie no solo ha liderado equipos hacia el éxito, sino que ha tejido un legado de impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente.

Con una trayectoria profesional sólida y una pasión innegable por entender al ser humano, Stefanie Klinge ha trascendido los límites convencionales del liderazgo empresarial. Desde sus primeros años como Account Manager en Madrid hasta su rol actual como Sustainable Transformation, DEI and Creative Director en Colombia, Stefanie ha demostrado un compromiso inquebrantable con la sostenibilidad, la inclusión y la innovación.

Klinge comparte sus reflexiones sobre el papel del marketing en la era de la responsabilidad empresarial. Destacando la importancia de redefinir los indicadores de éxito y ampliar el papel del marketing en la cadena de valor, Stefanie enfatiza la necesidad de que las empresas colombianas aborden la sostenibilidad y la inclusión de manera integral en sus estrategias comerciales.

Como líder en consultoría de marketing, Stefanie no solo ha enfrentado los desafíos económicos con determinación, sino que ha promovido la creatividad y la innovación como motores del crecimiento empresarial. Desde la gestión de cuentas regionales en LATAM hasta el desarrollo de estrategias creativas que promuevan la sostenibilidad y la diversidad en la publicidad, Stefanie ha sabido gestionar las expectativas de los clientes y mantener la calidad del servicio en un entorno empresarial diverso y dinámico.

Sin embargo, más allá de sus logros profesionales, Stefanie Klinge es una creyente ferviente en el poder del individuo para impulsar el cambio positivo en la sociedad y el medio ambiente. Con su filosofía de que "nadie puede hacer todo, pero todos podemos hacer algo", Stefanie inspira a su equipo y a las empresas con las que trabaja a adoptar un enfoque proactivo hacia la sostenibilidad y la inclusión.

En tiempos de incertidumbre económica, el liderazgo efectivo se convierte en un faro de esperanza y estabilidad. Para Stefanie Klinge, esto significa reconocer la humanidad en el centro de cada interacción, motivar con empatía y hacer del trabajo un espacio de crecimiento y desarrollo tanto personal como profesional.

En resumen, la historia de Stefanie Klinge es un testimonio inspirador de cómo el liderazgo empresarial puede ser un catalizador para el cambio positivo. A través de su visión, pasión y compromiso, Stefanie ha demostrado que navegar los desafíos económicos y financieros en Colombia no solo es posible, sino también una oportunidad para transformar el mundo en que vivimos.

**Como directora de Transformación Sostenible, DEI y Creatividad en Insights by Kantar, ¿cómo ha visto usted a las grandes empresas en Colombia abordar la sostenibilidad y la inclusión en sus estrategias de marketing en respuesta a los desafíos económicos actuales?**

*Cuando hablamos los desafíos que enfrentan las empresas, los grandes retos están en:*

- *Innovar de modo radical para obtener ventajas*
- *Educar a las personas sobre sus opciones y acciones a gran escala*
- *Alianzas transformadoras para lograr un mayor impacto*
- *Ampliar el papel del marketing en la cadena de valor*

*Para profundizar en esto, es clave por un lado redefinir los indicadores de éxito solo basados en lo financiero, para dar paso a que los impactos positivos en el medio ambiente y la sociedad se midan y sean parte esencial de definir el éxito de la compañía-marca.*

*En segundo lugar, es que se deben revisar los procesos, se pueden requerir ajustes más radicales, que pueden significar redefinir desde la fuente, la producción, fabricación, etc.*

*Por último, en cuanto a inclusión puede significar un ajuste en los perfiles, como se es más inclusivo y diverso en nuestro personal, para impregnar los servicios, productos y marcas de lo que implica alcanzar diferentes poblaciones y resolver necesidades posiblemente no atendidas en grupos que a hoy se consideran minoritarios/desatendidos; ej. adultos mayores, personas con discapacidad, LGBTQ+, etc.*

**Su trayectoria profesional destaca su pasión por entender al ser humano y promover la sostenibilidad. ¿Cómo cree usted que estas cualidades personales han influido en su liderazgo empresarial y en su enfoque hacia la transformación sostenible en Kantar?**

*Creo que ambos ejes, entender al ser humano desde diferentes aristas, entre esas sus motivaciones, actitudes, comportamientos, y entender como estas impactan en la sociedad, y en el entorno. Mi conocimiento del humano desde mis estudios de psicología y desde mi estilo de vida "sostenible", me da unos sustentos para intentar movilizar ejes claves para que las acciones de sostenibilidad de las empresas logren un impacto real en la gente.*

*En el punto donde logremos entender lo que la gente busca, las empresas facilitarlo y educar para generar cada vez menor impacto con las acciones, estaremos cerrando la brecha actual, ya que la intención de la gente en el 84% de los casos es tomar opciones y decisiones más adecuadas para la sociedad y el medio ambiente, pero muy pocas lo llevan a la acción.*

**En su experiencia como directora de Desarrollo Creativo de Marca para LATAM, ¿cómo ha liderado usted equipos para desarrollar estrategias creativas que promuevan la sostenibilidad y la diversidad en la publicidad?**

*Las empresas integran practicas sostenibles en toda la cadena de valor. Tienen el gran reto de tener claros los puntos de partida para poder retar los procesos en mayor profundidad y no caer asi en "Greenwashing", donde la pérdida de credibilidad y confianza, limitan la capacidad de la gente de adoptar y confiar en las opciones que encuentran para reducir la capacidad de tomar una acción real que les permita ser más sostenibles.*

Reforzar en las estrategias creativas, que lo que se trabaje en este sentido no se vaya a ningún extremo: no caer en el "Greenwashing" – Hablar de sostenibilidad sin acción o sustento. Ni tampoco "Greenhushing": No hablar, ser Débil en credenciales de sostenibilidad teniendo acciones reales que se podrían comunicar y generar valor.

En el "greenwashing", las acciones de marca que se aprovecha de la realidad en la cual la gente está preocupada por lo que ocurra en su entorno, puede resultar oportunista, y si no tiene un sustento real, profundo, consistente y duradero en el tiempo, se percibe como acciones aisladas, donde se aprovecha la oportunidad, pero sin sustento real para soportar los statements hechos por la marca como abanderada de una causa. Hoy en día es muy regulado, y castigando también duramente por la gente.

Otro punto clave a trabajar desde la publicidad es asegurar no solo que haya una representación diversa, y una inclusión en lo comunicado. Sino, sobre todo, que las comunicaciones no refuercen estereotipos que resultan dañinos para la sociedad – esto se da con mucha frecuencia, pues justamente se usan códigos construidos por años, que a ojos de muchos no prenderían una alerta, pero a la luz de la gente, pueden resultar realmente en un punto de desconexión con los mensajes que pretende transmitir la marca.

**Kantar Insights se enfoca en ofrecer soluciones de clase mundial para ayudar a las empresas a crecer. ¿Cómo se ha adaptado usted a los cambios en el panorama empresarial colombiano para seguir brindando este nivel de servicio durante tiempos económicos difíciles?**

Hemos identificado 5 Cinco imperativos para las marcas en momentos de crisis económicas, inflación, etc.

1. Comprenda a sus consumidores: cree valor para ellos.
2. No entre en modo de promociones para impulsar las ventas. Gestione sus aumentos de precios responsablemente.
3. Continúe invirtiendo en su marca. No deje de hacer publicidad, pero invierta sabiamente.
4. Evalúe sus anuncios y no malgaste dinero en anuncios con bajo ROI.
5. Sea empático con la gente (sea honesto, abierto y incremente el optimismo). No descarte el humor.

**Usted menciona que "nadie puede hacer todo, pero todos podemos hacer algo". ¿Cómo promueve esta filosofía en su equipo y en las empresas con las que trabaja para inspirar el cambio positivo en la sociedad y el medio ambiente?**

Una de las palancas psicológicas que limita a la acción es desconocer el impacto que pueden tener mis acciones hoy y

a futuro. Por un lado, ayudar a dimensionar el impacto de las acciones positivas no solo de modo inmediato sino a futuro, y tampoco de un modo punitivo, culposo, sino inspirador y motivador. Y dos: el aprendizaje social, muestran a las personas cómo cambiar un comportamiento, un hábito y modelar nuevos, la educación y la toma de decisiones informadas es clave.

Ej. Una ducha de 5 minutos conlleva un gasto de agua de 100 litros. Es lo mismo que lo que suele beber una persona en 50 días. Esto implica que, de media, se gastan 20 litros de agua por cada minuto que pasamos en la ducha. (Dimensionamiento y educación – que puede motivar a una acción muy puntual).



**Como líder en consultoría de marketing, ¿cómo ha visto usted que la innovación y la creatividad pueden impulsar el crecimiento empresarial en Colombia, especialmente en el contexto actual?**

La innovación ayudara a resolver tensiones y necesidades tácticas, que ayuden a mantener la marca y el producto vigente. La Creatividad cuida esas conexiones y posicionamiento marcario para que no se debilite y al contrario fortalezca su relación con las personas y relatabilidad incluso en tiempos complejos.

**¿Qué consejo le daría usted a otros líderes empresariales en Colombia que deseen integrar la sostenibilidad y la inclusión en sus estrategias de negocios en medio de los desafíos económicos?**

Retando a pensar diferente y mostrando con data, la importancia de trabajar en estos ejes de sostenibilidad, inclusión y diversidad. Ganar en diferenciación, permanecer relevantes en la creciente tendencia de preocupación por el medio ambiente y a sociedad La sostenibilidad contribuye en promedio al 6% del valor de la marca, Las marcas con una alta contribución de la sostenibilidad al valor han experimentado en promedio un crecimiento del valor de marca un 20% en 4 años que aquellas con una baja contribución de la sostenibilidad al valor. (equivalente aprox. a 193bill de dólares)

**¿Cómo define usted el liderazgo efectivo en tiempos de incertidumbre económica y cómo ha aplicado esos principios en su rol como directora en Kantar?**

El liderazgo efectivo para mí reconoce al humano en el centro de toda interacción, los empleados, clientes, proveedores, jefes; todos tienen emociones, sentimientos, frustraciones, miedos, alegrías, motivaciones, sueños. Ser empático es la manera más acertada de relacionarse en el entorno laboral y personal.

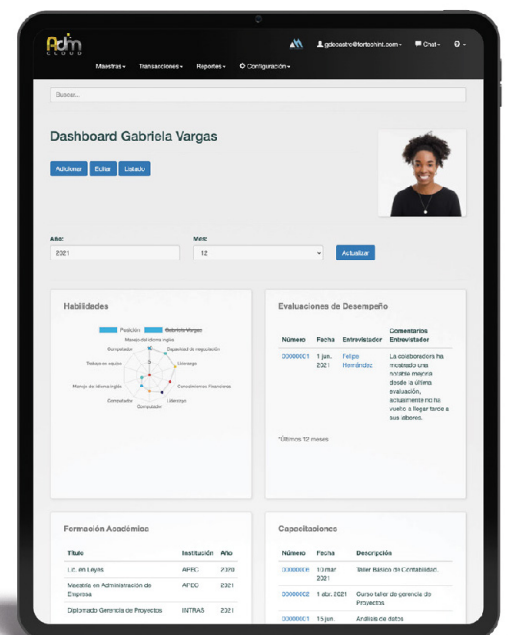
Motivar sin desconocer los retos personales y poner límites a lo que pueda generar el efecto contrario; hacer del trabajo un espacio de crecimiento, donde se retan el conocimiento y la acción para generar estrategias que lleven al éxito personal, profesional y empresarial.



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

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

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



**Simple, Completo, Flexible.**

# Fernando Guerrero

Regional Sales Manager/ARARA -  
Wifi Analytics & Marketing Omnicanal

## Transformando desafíos en oportunidades

En esta oportunidad resaltamos la capacidad de Fernando Guerrero para navegar en los desafíos económicos y financieros con estrategias innovadoras y tecnológicas, que están transformando el panorama empresarial en Colombia.

**E**n el vibrante panorama empresarial de Colombia, destacar entre la competencia y mantener el éxito comercial requiere no solo visión estratégica, sino también agilidad para adaptarse a un entorno en constante cambio. Fernando Guerrero, un líder empresarial con una trayectoria destacada, ha demostrado ser un innovador que enfrenta los desafíos económicos y financieros con determinación y creatividad.

Con un enfoque centrado en la tecnología y la innovación, Guerrero ha liderado estrategias comerciales y digitales que han llevado al éxito a diversas empresas en diferentes sectores industriales.

Guerrero es un ingeniero con un MBA y una profunda experiencia en estrategias comerciales y digitales, respaldada por más de dos décadas en la industria. Especializado en el manejo de indicadores clave, gestión de cuentas y liderazgo en marketing digital, también ha demostrado su capacidad para generar impacto empresarial y motivar equipos multiculturales hacia el éxito.

Durante su reciente cargo como Gerente de Ventas Regionales en Arara, Guerrero logró un aumento excepcional en el volumen de ventas de motos eléctricas en un período de tiempo sorprendentemente corto. Su enfoque estratégico, centrado en la diferenciación de servicios y el desarrollo de herramientas digitales, permitió a la empresa destacarse en un mercado altamente competitivo. Además, su habilidad para cerrar acuerdos con importantes empresas comercializadoras de energía ha sido fundamental para expandir la presencia de la marca en el mercado colombiano.

En esta entrevista, Guerrero comparte sus experiencias, estrategias y lecciones aprendidas en el mundo empresarial colombiano. Desde la identificación de nuevas oportunidades hasta la integración de tecnologías emergentes como Machine Learning e Inteligencia Artificial en las estrategias comerciales. Ofrece una visión única sobre el liderazgo innovador en un entorno empresarial en constante evolución.

Este extracto encapsula la profundidad de la experiencia y el liderazgo de este destacado profesional



en el ámbito empresarial colombiano, destacando su capacidad para transformar desafíos en oportunidades y liderar con éxito en un entorno empresarial cambiante.

**¿Cómo describiría el panorama actual de los desafíos económicos y financieros en Colombia desde su perspectiva como líder empresarial con experiencia en diversos sectores?**

*Desde la perspectiva de un líder empresarial con experiencia en diversos sectores, el panorama actual de los desafíos económicos y financieros en Colombia se caracteriza por un entorno empresarial altamente competitivo, dinámico y con la variable de consumo que entra a jugar un rol importante por temporalidades. En este contexto, la supervivencia y el éxito de las empresas dependen en gran medida de su capacidad para diferenciarse, de ofrecer valor agregado que resuene con las necesidades y preferencias del mercado.*

*En primer lugar, la competencia en todos los sectores está en aumento, lo que significa que las empresas deben esforzarse por destacarse entre sus competidores. Esto puede lograrse a través de la innovación constante en productos y servicios, la mejora continua de la calidad, la eficiencia operativa y la creación de una experiencia de cliente excepcional reduciendo la brecha entre costo, expectativa y realidad.*

*En un mercado donde los diferenciales pueden ser tanto tangibles como intangibles, las empresas deben entender profundamente las demandas del mercado y adaptarse rápidamente para satisfacerlas. Esto implica una mayor atención a la investigación de mercado, el análisis de datos y la comprensión de las tendencias emergentes tanto a nivel local como global.*

*Además, es crucial que las empresas evalúen cuidadosamente si el mercado está dispuesto a pagar por sus productos o servicios. Esto implica no solo ofrecer productos o servicios de alta calidad para un nicho de mercado identificado, sino también comunicar eficazmente su propuesta de valor única y asegurarse de que los clientes perciban el valor que están recibiendo.*

*En términos financieros, las empresas se enfrentan a una multiplicidad de desafíos que van más allá de la generación de ingresos. Además de gestionar sus operaciones diarias, deben abordar el desafío de satisfacer a los accionistas mientras buscan un equilibrio entre egresos e ingresos. Este equilibrio se convierte en una tarea crucial para garantizar la estabilidad financiera y el crecimiento sostenible de la empresa.*

**En su experiencia en uno de sus espacios profesionales, ¿cómo logró un aumento significativo en el volumen de ventas de motos eléctricas en un corto período de tiempo. ¿Cuál fue el enfoque estratégico que utilizó para alcanzar este éxito?**

*Cuando asumí el cargo de Gerente de la Unidad de Energía Renovable en Canal Digital y sacar a flote la comercialización de motos eléctricas, implementé una estrategia que resultó en un aumento significativo en las ventas en poco tiempo. Los pasos clave considero que fueron:*

- *Analizar el mercado y escuchar a todos los involucrados: realicé reuniones para entender las fortalezas y debilidades de nuestra marca, así como las opiniones del mercado y los clientes potenciales. Esto nos dio una visión clara de la situación y contrastamos con estudios de mercado disponibles digitalmente en este nicho.*

- *Tomar decisiones difíciles: se identificó que los distribuidores exclusivos no eran viables debido a costos financieros y deficiencias en el servicio postventa. Se decidió permitirles vender otras marcas para mitigar el impacto ocasionado.*

- *Reconocer nuestras debilidades y fortalezas: presencia focalizada y muy reducida frente a la competencia. Pero teníamos el mejor producto con un diferenciador clave que eran motores Bosch, buena autonomía de carga, disponibilidad de repuestos, capital humano capacitado.*

- *Identificar nuevas oportunidades: Descubrimos una demanda en empresas de energía para aumentar el consumo eléctrico y diversificar sus negocios en zonas puntuales. Nos acercamos a ellos con un proyecto adaptado a sus necesidades.*

- *Adaptarnos a las necesidades del cliente: Desarrollamos un portal de repuestos en línea, un programa de reciclaje de baterías y una capacitación digital en manejo defensivo. Estos servicios adicionales fueron clave para cerrar alianzas exclusivas. Las cuales identificamos en el primer acercamiento con las Empresas de Energía.*

- *Cerrar alianzas estratégicas: Al presentar nuestra propuesta con estos valores agregados tecnológicos, tomaron la decisión de cerrar el acuerdo con nosotros.*

- *Negociación: les brindamos crédito a 30 días. Ellos se encargaron de la publicidad y de ofrecer financiamiento que se cobraría en los recibos de luz.*

*En esta oportunidad el diferenciador tecnológico del sitio web, el portal de repuestos y de capacitación en manejo defensivo fueron claves para cerrar este acuerdo. Logrando incrementar nuestras ventas en 1500%*

**Cerrar acuerdos con empresas comercializadoras de energía es un logro destacable en Colombia. ¿Cuáles fueron los principales desafíos que enfrentó durante este proceso y cómo los superó?**

*Los principales desafíos era generar confianza y demostrar la calidad de nuestro producto y acompañamiento en un negocio que ellos desconocían, además de ser una empresa pequeña y con menor cobertura geográfica frente a nuestra competencia en el sector de motos eléctricas. Fue clave ser la mano derecha de la gerencia, entregar información de forma inmediata, servir como consultores y dar las recomendaciones necesarias para la correcta comercialización de estos vehículos eléctricos.*

*Además de realizar una escucha activa e identificar sus preocupaciones sin resaltarlas en cada conversación, pero*

tomando acción para entregarles una respuesta a cada una de ellas en la siguiente reunión.

**En su perfil de LinkedIn, menciona el desarrollo de estrategias comerciales para Latam, maximizando el crecimiento y la rentabilidad en la región. ¿Podría mencionar algunas de las estrategias que implementó para lograr este objetivo?**

Como responsable de la estrategia comercial para LATAM en la comercialización de un SaaS, me encontré con un desafío importante: una baja tasa de renovación de la herramienta que afectaba nuestros indicadores de gestión, penetración de mercado, reconocimiento de la marca y estrategia comercial. Para abordar esto, analicé la frecuencia y tiempos de conexión de nuestros clientes a la plataforma y organicé reuniones para recopilar sus comentarios.

Noté que las reuniones tenían una asistencia baja y que los informes entregados a los clientes tenían margen de mejora. En un mes, reestructuré los informes, pasando de una frecuencia trimestral a mensual, y proporcioné indicadores valiosos como ROI, toneladas de CO2 ahorradas y análisis profundo de Big Data (información valiosa para el departamento legal, inteligencia de negocio, marketing, customer success de los clientes, innovación, comerciales, gerentes entre otros). Estos informes generaron un fuerte interés interno en cada cliente, sin nosotros solicitar directamente a la audiencia que logramos llegar.

Como resultado, las reuniones trimestrales pasaron a ser mensuales por solicitud de los clientes, con una mayor asistencia de hasta 10 o 15 personas de diferentes áreas. La tasa de renovación aumentó del 15% al 95%, y las referencias de clientes satisfechos aumentaron significativamente.

El impacto en el mercado nos permitió cerrar acuerdos con las principales Telcos e integradores en la región y participar en procesos de licitación donde competíamos como uno de los tres principales proveedores. Participamos en procesos de licitación más grandes los cuales ganamos de la mano de nuestros aliados estratégicos. Este enfoque transformó nuestra empresa de un simple proveedor a un socio estratégico para nuestros clientes finales y distribuidores en LATAM, mejorando nuestra reputación en la región.

**Menciona su interés en monitorear las últimas tendencias en Machine Learning e Inteligencia Artificial aplicadas al desarrollo del negocio. ¿Cómo ha integrado estas tecnologías emergentes en sus estrategias comerciales y qué impacto han tenido en el éxito de su liderazgo empresarial?**

Mi enfoque en monitorear las últimas tendencias en Machine Learning e Inteligencia Artificial ha sido fundamental para impulsar el éxito de mi liderazgo empresarial y mejorar nuestras estrategias comerciales. Aquí detallo cómo he integrado estas tecnologías emergentes y su impacto:

1. Integración en procesos comerciales: He liderado la integración de algoritmos de Machine Learning en procesos comerciales de terceros para mejorar la segmentación de clientes, predecir comportamientos de compra y

personalizar las interacciones con los clientes. Esto ha permitido ofrecer productos y servicios más relevantes, aumentando la satisfacción del cliente y las tasas de conversión en procesos de consultoría.

2. Optimización de la cadena de suministro: he utilizado algoritmos de Machine Learning para optimizar la gestión de inventario, pronosticar la demanda y mejorar la eficiencia operativa en cadenas de suministro. Como resultado, hemos reducido los costos de almacenamiento, minimizado las pérdidas por obsolescencia y mejorado los tiempos de entrega, lo que ha contribuido a un aumento en la rentabilidad y la satisfacción del cliente.

3. Personalización de la experiencia del cliente: he implementado soluciones de Inteligencia Artificial para analizar grandes volúmenes de datos de clientes y generar recomendaciones personalizadas en tiempo real. Esto ha mejorado significativamente la experiencia del cliente, aumentando la fidelidad y el valor de vida del cliente, y generando mayores ingresos recurrentes para diferentes negocios.

4. Automatización de procesos: Hemos automatizado tareas repetitivas y manuales utilizando técnicas de Inteligencia Artificial, lo que ha liberado tiempo y recursos para que nuestro equipo se enfoque en actividades de mayor valor añadido. Esto ha aumentado la productividad y la eficiencia en toda la organización, permitiéndonos responder de manera más ágil a las demandas del mercado.

En resumen, la integración de Machine Learning e Inteligencia Artificial en estrategias comerciales ha tenido un impacto significativo en el éxito de mi liderazgo empresarial, impulsando la innovación, la eficiencia operativa y la satisfacción del cliente, y posicionando a nuestra empresa como líder en nuestro sector. El uso de estas herramientas impacta significativamente en el análisis de datos y tiempos de respuesta, optimizando los recursos de la empresa.



EDICIÓN ESPECIAL

# REFLEXIONES

## DE UNA **INDUSTRIA LEAN**

CRISTIAN MURILLO VILLEGAS

# LEAN POWER MANAGEMENT

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

GERENCIA INTEGRAL PARA INDUSTRIA LEAN



LEAN POWER MANAGEMENT

# Paola Salman

El rol vital de la inteligencia de ubicación en SIGSA

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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



# El negocio odontológico también es de influencers

**E**l Dr. Camilo Barrios es un dentista estético líder en Colombia. Pero además es un destacado influencer de su trabajo y estilo de vida, en su cuenta de Instagram tiene más de 536 mil seguidores de diversos países. Con más de 10 años de experiencia y cientos de clientes satisfechos, incluidos varias personalidades del país suramericano.

Estudió odontología en la Universidad Nacional de Colombia en Bogotá, y se especializó en odontología protésica en la Universidad Santo Tomás - Bucaramanga. Como especialista integral en estética facial también es diplomado en esta especialidad por la Universidad de Cartagena.

Este odontólogo ofrece a sus pacientes consultas profesionales y atención integral en áreas como la rehabilitación oral, así como la estética dental y facial.

Barrios cree firmemente en la labor de los influencers como creadores de contenido de valor. Considera que la imagen que proyectan puede estimular buenos hábitos de vida, una salud integral y dar a conocer servicios de altísima calidad. Está consciente en la dualidad de su responsabilidad como odontólogo e influencer para motivar una vida más saludable.

Su filosofía de trabajo se centra en esta frase: "Combino la ciencia médica, el arte y la pasión para crear las sonrisas más bellas y saludables".



Camilo Barrios

ODONTOLOGÍA ESTÉTICA - REHABILITACIÓN ORAL

📞 Teléfono: +57 602 691 9859

📱 Móvil: +57 (304) 337-0016

✉️ Info@drcamilobarrios.com

📷 Instagram: @dr.camilobarrios

## José Moro

### Presidente de Bodegas Cepa 21

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

*En cada proyecto que he enfrentado, el respeto por el medioambiente siempre ha estado presente. Considero que la riqueza de la tierra deriva del cuidado que se le aplica. Cada parcela donde cultivamos la uva es única, tiene características especiales y necesita cuidados diferentes para darnos su mayor rendimiento. En Cepa 21, el campo es el origen y sin él no seríamos nada. Para conseguir mayor rendimiento hemos implementado diferentes técnicas innovadoras que nos permiten ir un paso más allá, casi como si habláramos directamente con cada viña. Llevamos a cabo una monitorización de las viñas, a través de sensores en el campo, para registrar todos los parámetros (humedad, estrés de las plantas, etc.). De esta forma, cada decisión que tomamos durante el proceso de elaboración de nuestros vinos viene respaldado por datos que nos ayudan a conseguir el vino perfecto. Considero que conjugar el desarrollo turístico con la sostenibilidad no supone ningún problema. Las visitas a bodega nos ayudan a acercar a nuestros consumidores a la marca y fortalecer su relación con esta. Uno de los valores principales para nosotros es el respeto y, como tal, lo inculcamos en cada acción que ponemos en marcha. El enoturismo sostenible es posible, los visitantes son conscientes de las prácticas que llevamos a cabo y lo valoran. Lejos de ser polos opuestos, entiendo el enoturismo sostenible como un beneficio y apoyo que este tipo de proyectos se sigan potenciando.*

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

*La relación entre la industria del vino, la sostenibilidad y el desarrollo comunitario es crucial para nosotros, ya que la producción vitivinícola puede tener un impacto significativo en el entorno y las comunidades. Nos esforzamos cada día en buscar prácticas sostenibles para minimizar nuestra huella ambiental, como el uso eficiente del agua, la energía renovable y la gestión responsable de residuos. Esto no solo contribuye a la preservación del medio ambiente, sino que también puede fortalecer los lazos con las comunidades locales al generar empleo, apoyar la economía regional y fomentar el desarrollo social a través de programas educativos, culturales y de responsabilidad social corporativa. En Cepa 21*

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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



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

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

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



## Avianca solo Transportará a pasajeros de 14 años o menos que viajen con sus padres o un Adulto responsable

Premium Content

**A** partir del 15 de mayo de 2024, en vuelos domésticos e internacionales, solo se admitirá la venta de tiquetes y el embarque de pasajeros de 14 años o menos, si viajan con sus padres o un adulto responsable mayor de 18 años, debidamente autorizado.

Solo los tiquetes adquiridos antes del 15 de mayo de 2024 serán válidos para el embarque de pasajeros de 14 años o menos, sin necesidad de compañía.

Quito, 14 de mayo de 2024. Avianca anuncia que, desde el 15 de mayo de este año, todos los pasajeros de 14 años o menos deberán viajar con sus padres o

un adulto responsable mayor de 18 años debidamente autorizado. Solo quienes cumplan con este requisito podrán embarcar.

Si los tiquetes fueron adquiridos antes del 15 de mayo 2024, los pasajeros embarcarán después de acercarse al counter del aeropuerto para finalizar su proceso de check in.

Así, con la implementación de esta política, la edad mínima para que un menor pueda viajar sin compañía de un adulto responsable (mayor de 18 años) en vuelos operados por Avianca es de 15 años cumplidos.

La aerolínea les recomienda a todos sus clientes confirmar los requisitos o autorizaciones necesarias para la salida y entrada de menores con la autoridad migratoria correspondiente de cada país. Además, reitera que no se presta el servicio de menor sin acompañante o menor recomendado en ninguna de sus rutas.

Para consultar más detalles sobre esta medida, Avianca ha publicado información de interés en su Help Center.

Más información para medios:  
Juliana Fandiño  
[laura.fandino@avianca.com](mailto:laura.fandino@avianca.com)

# El halving del bitcoin: El rol transformador en la industria financiera digital

**E**n el apasionante mundo de las criptomonedas, cada cuatro años tiene lugar un evento de gran importancia con la capacidad de impactar de manera significativa en la industria financiera global: el Halving de Bitcoin. Este artículo examina detalladamente la importancia de este evento, su efecto en la oferta y demanda de Bitcoin, y su repercusión en la economía global. Asimismo, se pone especial atención en el último Halving, que ocurrió en abril.

## El Halving de Bitcoin: Un Proceso Preestablecido

El Halving de Bitcoin es un proceso predefinido en el protocolo de la criptomoneda que se lleva a cabo aproximadamente cada cuatro años. Durante este evento, la cantidad de nuevos bitcoins generados por cada bloque minado se reduce a la mitad. Esto significa que la recompensa que se otorga a los mineros de Bitcoin por confirmar transacciones y asegurar la red también se disminuye a la mitad.

## La Trascendencia del Halving

La trascendencia del Halving radica en su influencia en la oferta y demanda de Bitcoin. Al reducirse la recompensa para los mineros, la emisión de nuevos bitcoins se disminuye. Esto genera un ambiente de escasez que conduce al aumento de la demanda, dado que la oferta está limitada. De este modo, el Halving tiene un impacto directo en el equilibrio económico de Bitcoin, propiciando un incremento en su valor a largo plazo.

## El Último Halving y Su Impacto

El último Halving de Bitcoin se llevó a cabo en abril, representando un hito en la historia de la criptomoneda más conocida a nivel mundial. Este evento fue seguido con gran interés por la industria financiera. La disminución de la recompensa minera ha intensificado la competencia entre los mineros, resultando en que solo los más eficientes y con mayores recursos sean capaces de seguir operando de manera rentable.



Esto ha fomentado la innovación y el desarrollo de tecnologías más eficientes para mantener la seguridad de la red Bitcoin.

### **Repercusiones del Halving en la Industria Financiera**

El Halving tiene un rol crucial en la industria financiera global. Al reducir la emisión de bitcoins y

generar un ambiente de escasez, Bitcoin se presenta como una opción atractiva frente a los sistemas financieros tradicionales, atrayendo a inversores en busca de activos seguros y libres de interferencias gubernamentales, impulsando a la criptomoneda hacia una nueva fase de crecimiento y madurez en su camino hacia la adopción masiva.

El Halving no solo simboliza un hito en la evolución de Bitcoin, sino que también tiene una influencia notoria en la economía global. El Halving más reciente, ocurrido en abril, es una clara muestra de cómo este proceso puede influir en la economía de la criptomoneda y, por ende, en la industria financiera a nivel mundial.



# 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 Empresarial Económico del Comercio y Emprendimiento 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**  
Coordinadora 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 Empresarial Económico del Comercio y Emprendimiento 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 Empresarial Económico del Comercio y Emprendimiento 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, COSEPRE  
Hacer el lugar de trabajo más seguro y saludable es una prioridad

**Capital humano, la mejor inversión**

Arturo Ariza | Sandra Jacobo | Priscila Masera | Carlos Reyes  
Eduardo Ballesteros | María José Rodríguez | María José Rodríguez | María José Rodríguez  
Luis Ángel Rodríguez | María José Rodríguez | María José Rodríguez | María José Rodríguez

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





# 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



**E**Con 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”.

**E**n 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, centrarnos 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](http://www.jacquesgiraud.com)





# INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LA ECONOMÍA.

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

### Andrés Silva Arancibia

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

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

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

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

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

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

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





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

Álvaro “Cuco” de Venegas

International Change Guide | Business & People Transformation

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

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

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

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

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

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

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

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



## 2. Nuevas formas de

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

## 3. Coaching:

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





## TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL: EL ROL VITAL DEL COACHING ORGANIZACIONAL

**Christopher Niquén**

Especialista en dirección y gestión de personas

### **P**otenciando 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

**P**ara 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/>

**Q**ue 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

**E**n 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 COLOMBIA 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



**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](http://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.

# turpial airlines

Volamos en **tu** dirección



## Nuestras ✈️ rutas

### Internacionales

📍 Bogotá 📍 Panamá 📍 Santo Domingo RD

### Nacionales

📍 Maracaibo 📍 Porlamar 📍 Santo Domingo del Táchira  
📍 Puerto Ordaz 📍 Puerto la Cruz 📍 Cumaná 📍 Valencia

📱 🌐 📺 📺 📺 @TURPIALAIRLINES / TURPIALAIRLINES.COM

Volamos en tu dirección

☎️ +58 (0424)418.8475