

FACTOR DE ÉXITO

¡La clave está en la diferenciación!



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

Lauren Kressler

Gerente de Inteligencia de
Mercado del Banco Pichincha

Nos sentamos a pensar cómo
mejorar la vida de los ecuatorianos

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

● **Xavier Tinajero Oliva**
Gerente General de Asertia Comercial

ASERTIA COMERCIAL realiza la primera emisión de obligaciones en la Bolsa de Valores

● **Iliana Morales**
CEO del Alivo Renting

"Ha navegado los desafíos económicos y financieros en Chile, integrando la innovación y el equilibrio entre vida personal y profesional para alcanzar el éxito"

● **William Aguilar**

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

Migratbank una solución financiera inclusiva para el mundo

● **EXPO CUMBRE
FACTOR DE EXITO 2024**

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

10 - 11 - 12 de Octubre
CAP CANA

VIVE CAP CANA TU CIUDAD DESTINO

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



CAP CANA
REPÚBLICA DOMINICANA

Ciudad Destino

+809-CAP CANA | WWW.CAPCANA.COM



10-11-12
OCTUBRE 2024

HOTEL SANCTUARY
CAP CANA
República Dominicana

EXPO

FACTOR DE ÉXITO

LIDERAZGO EMPRESARIAL Y DE NEGOCIOS

Liderazgo empresarial ante desafíos financieros

Isabel Figueroa de Rolo

CEO y Directora Editorial Factor de Éxito

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

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

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

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

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

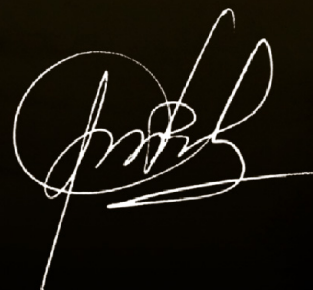
la decisión de la Reserva Federal de mantener su nivel de tasas. El primer trimestre cerró con un crecimiento anualizado del 1.6%, inferior al 3.4% registrado en el último trimestre de 2023 y la tasa más baja de expansión desde mediados de 2022. A su vez, la inflación interanual estadounidense cedió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

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

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

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

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





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



[contenido]

portada



Nos sentamos a pensar cómo mejorar la vida de los ecuatorianos

pág. 12 **Lauren Kressler**
Gerente de Inteligencia de Mercado del Banco Pichincha

Premium Content



ASERTIA COMERCIAL realiza la primera emisión de obligaciones en la Bolsa de Valores

pág. 20 **Xavier Tinajero Oliva**
Gerente General de Asería Comercial

INTERVIEW



“La crisis es una oportunidad de crecimiento”

pág. 24 **Iliana Morales**
Ceo de Alivo Renting

GENTE DE ÉXITO



Migratbank una solución financiera inclusiva para el mundo

pág. 28 **William Aguilar**
CEO Founder de MIGRATBANK, Delegado Embajador Económico de Cámara de Comercio y Empresarios del Mercosur y América Regional Colombia

Premium Content



pág. 24 **PREMIOS SOMOS**

EMPRESARIALES VIP

EX 2
PO 0
CUM 2
b r 2
a 4

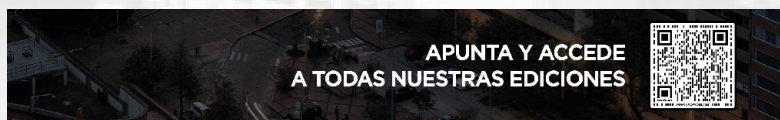
FACTOR DE ÉXITO

pág. 58 **LIDERAZGO EMPRESARIAL Y DE NEGOCIOS**
Un evento imprescindible para empresarios y líderes de negocios

► Revista Factor de Éxito Ecuador Número 12, Año 3



Quito



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:
Imy 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:
Lauren Kressler
Gerente de inteligencia de
Mercado del Banco Pichincha

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

Revista Factor de Éxito Ecuador
info@ecuador.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

Innovación para cubiertas frescas: Imptek

Imptek, una empresa especializada en impermeabilización y vialidad, presenta su nueva línea de productos Ultra para cubiertas frescas.

Esta solución eficaz surge como respuesta a uno de los principales desafíos del cambio climático: las alteraciones en la temperatura ambiental, especialmente evidentes en las principales ciudades del país, donde se han registrado temperaturas superiores a los 28°C en Quito y más de 40°C en Guayaquil.

Estos incrementos de temperatura se atribuyen a las denominadas islas de calor urbanas, que surgen debido a la absorción de radiación solar por parte de materiales de construcción como el hormigón

de edificaciones, el asfalto de las calles y la disminución de espacios verdes. Con el crecimiento de la población, los cambios climáticos se intensifican, lo que puede resultar en un aumento de entre 3°C a 4°C en algunas áreas.

En este contexto, Imptek, lanza al mercado ecuatoriano la nueva línea ULTRA láminas asfálticas autoadhesivas con 4 productos nuevos: Imperpol Ultra Blanco, Imperpol Ultra Gris y Negro, y Super K Ultra. Este portafolio contribuye a la sostenibilidad porque reduce la contaminación causada por la combustión de gas al no requerirlo en su instalación, también disminuye significativamente el tiempo de aplicación en hasta un 50%. Imperpol Ultra Blanco por su alta reflectividad reduce la transferencia de calor desde la cubierta hacia el interior, lo que

disminuye el consumo de energía eléctrica por menor uso de aires acondicionados.

Estas soluciones están disponibles a través de la red de socios técnicos de Imptek, conocidos como “Expertos en Impermeabilización”, quienes cuentan con un alto nivel de competencia técnica, experiencia y cumplen con los estándares y requisitos establecidos por la marca para garantizar la más alta calidad en productos y servicios.



Iceberg Actuarial Business Intelligent

El informe de KPMG muestra que las empresas que priorizan estrategias basadas en datos para mejorar su competitividad y desarrollo han experimentado un crecimiento de hasta un 81%. Iceberg Actuarial incorpora Business Intelligence (BI) en su gestión, lo que impulsa la eficiencia operativa.

Esta iniciativa aporta beneficios como la optimización de operaciones, la mejora de la satisfacción del cliente y el logro de un crecimiento sostenible. El proyecto abarca desde la recopilación y almacenamiento de datos hasta su análisis y visualización, consolidando datos de múltiples fuentes en un repositorio centralizado de fácil acceso, asegurando la integridad y seguridad de la información.

Néstor Rodríguez, Actuario y Gerente de Desarrollo de Iceberg Actuarial, destaca que la firma lidera la adopción de una cultura Data-Driven en Ecuador, enfocándose en el análisis de

datos para impulsar decisiones estratégicas y operativas. Desde 2023, la empresa ha adoptado esta cultura para realizar análisis objetivos y fomentar la sustentabilidad, optimizando procesos internos.

Acerca de Iceberg Actuarial: Iceberg Actuarial es líder en servicios actuariales y consultorías empresariales en Ecuador, brindando asesoría integral combinando ciencias actuarial, contable, tributaria y financiera bajo prácticas internacionales. Además, ofrece servicios empresariales innovadores gracias a su asociación con IMPACT GROUP.



Reconocimientos a la mejor marca empleadora en la industria pesquera

Nirsa, empresa líder en la industria pesquera ecuatoriana que comercializa productos alimenticios bajo la marca Real, fue galardonada por dos instituciones del sector privado como la mejor marca empleadora en la industria pesquera del país.



Estos reconocimientos destacan el compromiso continuo de la empresa con el bienestar y desarrollo profesional de sus colaboradores, quienes son el pilar fundamental de la empresa.

Ferias 360, organizadora de la Feria Laboral Virtual, galardonó a Nirsa como la mejor marca empleadora en la industria pesquera, en reconocimiento a su destacada labor en este ámbito. La organización realizó 80.000 encuestas a quienes participaron en las dos ferias laborales virtuales anuales.

Por otro lado, Revista Ekos reconoció la labor de Nirsa al ocupar el puesto #7 en el ranking Grandes Empresas Empleadoras 2023, destacando su significativo aporte a la generación de empleo y su papel fundamental en la economía del país.

Para Nirsa, sus colaboradores son el núcleo vital de la empresa. Con programas de capacitaciones, desarrollo profesional y beneficios, la empresa promueve la igualdad de oportunidades y busca crear un entorno laboral inclusivo, seguro y motivador para todos sus empleados. Además, impulsa una cultura organizacional basada en valores éticos y de integridad.

Ecuador se abre camino en Asia con TLC

Este mayo entró en vigencia el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Ecuador y China, en el marco de este trascendental hito comercial se organizó un evento conmemorativo con la presencia de la ministra Sonsoles García; Chen Guoyou, embajador de la República Popular de China en Ecuador; Felipe Ribadeneira, presidente de la Federación Ecuatoriana de Exportadores; autoridades de gobierno y representantes de los sectores productivos del país.

Este acuerdo, que forma parte de la política de apertura comercial, permitirá que el 99.6 % de las exportaciones ecuatorianas ingresen a China con 0 % arancel; asimismo establece disposiciones que agilizarán los procesos sanitarios y fitosanitarios para un acceso real de nuestros productos agrícolas, piscícolas y acuícolas.

En el evento, la ministra Sonsoles García manifestó que el instrumento comercial firmado con la segunda mayor economía del mundo, proyecta que las exportaciones actuales del Ecuador a China podrían llegar a crecer entre USD 3000 a USD 4000 millones, en los próximos años, contemplando el ingreso de nuevos productos ecuatorianos como las carnes congeladas, lácteos, frutas no tradicionales, entre otros.

De su lado, el embajador de la República Popular de China en Ecuador, Chen Guoyou, recalzó que la entrada en vigencia del TLC es un hito histórico en las relaciones bilaterales. Destacó que Ecuador se convierte en el cuarto Estado de América Latina que tiene un acuerdo comercial con China.

Por parte del sector productivo, Felipe Ribadeneira, presidente de Fedexpor, señaló que el acuerdo comercial con China es sumamente importante porque hablamos de un país conformado por 78 veces la población del Ecuador. “Un comercio sin aranceles abre la posibilidad de que el comercio sea más conveniente, donde los consumidores tengan acceso a más bienes y que los negocios puedan encontrar un mercado adecuado para su producción”, acotó.



Empresa Ecoeficiente

La planta de producción de Quito de Moderna Alimentos recibió la tercera certificación Empresa Ecoeficiente, otorgada por el Ministerio del Ambiente, Agua y Transición Ecológica (MAATE). Este reconocimiento representa la máxima categoría en la Certificación Ecuatoriana Ambiental Punto Verde.

Para obtener la certificación, Moderna Alimentos invirtió alrededor de 225,000 dólares en cuatro proyectos de Producción Más Limpia, calificados como Punto Verde. Estos proyectos incluyen la reducción del consumo de diésel mediante mejoras en el sistema de calderas de vapor, la reducción del uso de aceite desmoldante al

cambiar el material de los moldes, la producción de biocompost a partir de residuos orgánicos, y la reducción del consumo energético mediante el cambio de luminarias fluorescentes a LED.

El MAATE verificó estos proyectos, evaluando 73 indicadores relacionados con el uso eficiente de materias primas, manejo de residuos, optimización del agua, eficiencia energética, gestión social y ambiental, y talento humano.

Mariela Gómez, directora de Asuntos

Corporativos, señaló que la planta de producción de Quito es la tercera en obtener la certificación Ecoeficiente. En 2021, la planta de producción de Cajabamba fue la primera en recibir esta certificación, y en 2022, la planta de Manta también la obtuvo.



Floricultura más sostenible

Ecuador es reconocido por su diversidad natural y su destacada industria de flores, continúa liderando el camino hacia un futuro más sostenible. El país se destaca en el mercado internacional por su calidad y frescura, atrayendo la atención de consumidores en Estados Unidos, la Unión Europea, Rusia y otros mercados clave.

Yara, una de las empresas líderes en el sector de nutrición de cultivos, ha colaborado estrechamente con los agricultores ecuatorianos desde

2006, proporcionando productos de alta calidad que cumplen con los estándares exigentes de los mercados internacionales.

En un esfuerzo por impulsar la excelencia en la industria floral ecuatoriana y fortalecer su posición en el mercado internacional, Yara lanzó YaraTera CALCINIT BIO, una línea de fertilizantes de baja huella de carbono para la producción tipo exportación de flores en el país. Esta innovación no solo mejora la calidad y frescura de las flores ecuatorianas, sino que también las hace más atractivas para los consumidores conscientes del medio ambiente en todo el mundo.

“Esto no solo beneficia al medio ambiente, sino que también agrega valor a las flores ecuatorianas en el mercado internacional, fortaleciendo así la posición de nuestro país como exportador de este cultivo con estándares de

excelencia reconocidos en la industria floral mundial”.

YaraTera CALCINIT BIO ofrece la combinación perfecta de nitrógeno nítrico-amoniaco, calcio y bioestimulantes necesarios para el cultivo, con una presentación de fácil absorción y lista para aplicar, permite corregir deficiencias y mejorar el estado nutricional general del cultivo, garantizando una floración saludable y vigorosa. Este enfoque personalizado garantiza que los agricultores obtengan los mejores resultados y maximicen el rendimiento de sus cultivos de flores.

Al utilizar fertilizantes de baja huella de carbono como YaraTera CALCINIT BIO, los agricultores ecuatorianos pueden producir flores con un menor impacto ambiental, lo que les permite cumplir con los estándares de sostenibilidad cada vez más exigentes de los mercados internacionales.



Masa Madre del Ecuador

Moderna Alimentos, empresa con más de 115 años de experiencia en la industria alimenticia del país, presenta la nueva harina panificadora PaniPlus Masa Madre, la única harina de su tipo en el mercado. Este innovador producto se alinea a la tendencia global enfocada en la salud, ya que la harina de masa madre es conocida por sus aportes nutricionales que facilitan la digestión; además, es alta en proteína, no contiene levadura añadida y permite mantener los niveles de azúcar en la sangre más estables.

PaniPlus Masa Madre está elaborada con el trigo Canada Western Red Spring (CWRS) caracterizado por su alto contenido proteínico de entre 11.5 a 13.5 %. Tendrá una presentación de sacos de 10 kilogramos y se comercializará a través de los Asesores Comerciales de

Moderna Alimentos que visitan las panaderías a nivel nacional.

El portafolio de soluciones integrales para negocios de Moderna Alimentos incluye una amplia variedad de aplicaciones. En 2023, su harina premium PaniPlus se convirtió en la única harina industrial del Ecuador en ser reconocida por segundo año consecutivo con una estrella del



“Superior Taste Award 2023”, otorgado por el International

Taste Institute (ITI), con sede en Bruselas, Bélgica, por su excelente sabor y calidad.

Moderna Alimentos es una de las 25 empresas con mejor reputación en Ecuador. Su liderazgo en la industria molinera es el resultado de más de 115 años de experiencia. Ha contribuido al desarrollo nacional y al bienestar integral de sus grupos de interés a través de un modelo empresarial sostenible.

Es la primera industria molinera del país en obtener tres certificaciones “Empresa Ecoeficiente”, por parte del Ministerio del Ambiente, Agua y Transición Ecológica, y una de las 15 organizaciones reconocidas como “Empresa Socialmente Responsable”, por parte de CERES, durante tres años consecutivos.

IICA y Agrocalidad cooperación

El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) en Ecuador firmó un acuerdo de cooperación con la Agencia de Regulación y Control Fito y Zoonosanitario (Agrocalidad). Ejecutarán el Programa de Medidas Fitosanitarias para la Exportación de Pitahaya (PROMEFI). El objetivo es garantizar la calidad fitosanitaria de la fruta ecuatoriana.

A través del Programa de Sanidad Agropecuaria, Inocuidad y Calidad de los Alimentos (SAIA), se apoyará en el proceso de capacitación al personal de verificación fitosanitaria que realizará las inspecciones de envíos de pitahaya, así como las inspecciones de los sitios

de producción. Además, se implementará un sistema de monitoreo y seguimiento dirigido a los productores.

Patricio Almeida, director ejecutivo de Agrocalidad, resaltó el resultado de las acciones que se han trabajado en conjunto con IICA en beneficio del sector agropecuario y el impacto positivo en el desarrollo de los productores.

Por su parte, el representante del IICA en Ecuador, Renzo Galgani, elogió el firme

compromiso de Agrocalidad en garantizar la calidad fitosanitaria de la pitahaya ecuatoriana. Destacó cómo este compromiso fortalece la competitividad del sector agrícola nacional y facilita su acceso a los mercados internacionales.



A portrait of Lauren Kressler, a woman with long, straight, light brown hair, smiling slightly. She is wearing a white long-sleeved top and a colorful necklace made of various shaped beads. The background is a plain, light grey wall.

Lauren Kressler

Gerente de Inteligencia de
Mercado del Banco Pichincha

Nos sentamos a pensar cómo mejorar la vida de los ecuatorianos

El análisis del mercado en el sector financiero es complejo. En Banco Pichincha se enfocan en entender, atender y diseñar productos y canales para que los clientes puedan gestionar sus necesidades y reciban la mejor experiencia de servicio.

Hace 20 años, la carrera laboral de Lauren Kressler nació en la investigación de mercados, donde las personas comparten su tiempo, sus historias, sus creencias, sus ideas, para que las empresas que los escuchan puedan hacer las cosas más a la medida del cliente. “Es un ganar-ganar donde la empresa aprende y mantiene una ventaja competitiva, y los clientes se benefician de la adaptación de las empresas a sus necesidades. Es una carrera que te hace humilde frente a la generosidad ajena y a las miles de realidades que llegas a conocer”.

También, ha liderado equipos y empresas, “donde la responsabilidad de lograr las metas propuestas significa el futuro de muchas familias, y ver a un equipo sobresalir, lograr lo impensable, crear un grupo cohesionado y con un norte común es un privilegio”.

Hoy es gerente de Inteligencia de Mercado del Banco Pichincha, donde desde julio de 2023 está creando, desarrollando y operando el área de inteligencia de mercado. Se formó en ingeniería civil, psicología y administración de empresas, también soy oradora TEDx y Top Voice de LinkedIn, y comparto sus conocimientos y perspectivas sobre la dinámica del mercado y el comportamiento del consumidor.

Afirma que su pasión es comprender las necesidades, preferencias y motivaciones de los clientes y traducirlas en estrategias y soluciones efectivas, enfocándose en medir el desempeño con metodologías estandarizadas y transversales, que permiten a los usuarios de la información tomar las mejores decisiones posibles.

¿Cómo ha evolucionado el sector en estas dos décadas? ¿Cuáles son los grandes cambios que puede resaltar?

La Investigación de Mercados ha cambiado mucho, pero sigue siendo ese vínculo entre la empresa y por quién la empresa trabaja.

Unos grandes cambios que he visto en mi industria han sido:

1- Colocar al consumidor en el centro: Las empresas se dieron cuenta que deben tomar decisiones con la persona en el centro de toda estrategia. Cuando comencé a trabajar me llegaban requisitos como “Necesitamos vender xxx dólares más con este producto, ¿qué estrategia debemos tomar”, hoy recibo

requisitos como “¿Cómo podemos impactar la vida de las personas con este producto?” o “¿Qué podemos hacer con este servicio para que la experiencia de nuestros clientes sea superior?”. Este es el cambio más radical que me ha permitido ver casi un cuarto de siglo de conversaciones con el medio.

2- Diversificación y democratización: También se desarrollaron líneas paralelas de investigación que apoyan a los equipos de punta a tomar decisiones: UX, VOC, CX, entre muchas otras. Vinculándose a metodologías ágiles, a proyectos de alto impacto; el hablar de investigación ya no es parte solo de los grandes jugadores de mercado, se ha democratizado.

3- Transformar la investigación con IA: Sin duda alguna, el rol de la inteligencia artificial en la investigación. Nos permite probar hipótesis, hacer análisis en tiempos record, encontrar patrones que tal vez eran invisibles antes. Es un gran aliado que debemos saber usar.

A su vez, he visto cambios relevantes en el mercado, en los hábitos de las personas:

1- Mayor conciencia y empoderamiento del consumidor: Las personas están cada vez más empoderadas e informadas, quienes requieren de nosotros y de todas las empresas transparencia y autenticidad.

2- Cambio en los comportamientos de compra: Los hábitos de compra han cambiado drásticamente, la conveniencia, personalización y la experiencia del cliente han sido puntales del cambio. Hoy se espera un proceso sin fricciones y omnicanal.

3- Mayor sensibilidad a temas sociales y ambientales: Se ha visto una tendencia importante sobre la conciencia de temas sociales y ambientales, y esto se refleja en sus decisiones de compra.

Ahora trabajando en el sector financiero, ¿qué elementos puede destacar dentro del análisis de mercado de un banco?

He trabajado con el sector financiero desde hace muchos años, antes como clientes de mis servicios, y ahora desde Banco.

El análisis de mercado que debe hacer un banco es complejo por la diversidad de clientes que se atienden, ya que, siendo un banco universal, se atiende a todas las

personas, desde aquellas que viven en las grandes ciudades, hasta las zonas rurales, de todas las edades y distintas realidades financieras, en distintas etapas de su ciclo de vida. Desde el segmento micro hasta banca privada, desde las empresas que abrieron operaciones ayer, hasta las corporaciones que cumplen más de 100 años.

Entender, atender y diseñar para cada segmento de clientes es un reto no menor; desde el producto, los canales que se ofrecen para que las personas puedan gestionar sus necesidades, hasta la experiencia de servicio, todo está en juego todo el tiempo.

Además, debemos hacerlo en medio de un proceso de transformación digital que está viviendo la banca en el país, donde los bancos han duplicado la cantidad de clientes desde la pandemia. Lo comparo a cambiar la turbina de un avión, con el avión volando.

¿Cómo utiliza la información recopilada para desarrollar estrategias que impulsen el crecimiento y la competitividad del banco en el mercado ecuatoriano?

Esta pregunta no la puedo responder en primera persona, tengo que hablar del equipo que hace todo posible: las personas de Banco Pichincha.

Mi rol como área es privilegiado, somos un punto de convergencia donde entendemos la necesidad de todas las áreas y vemos la información que entra al banco con detalle; pero a quienes realmente hay que reconocer son las áreas que ejecutan la estrategia y la hacen realidad, quienes, con estos insights, se sientan a pensar cómo mejorar la vida de los ecuatorianos y cómo, a través cada fibra del banco, reconocemos el esfuerzo de las personas.



VISIBILIDAD Y EXPOSICIÓN INTERNACIONAL PARA MAYOR COMPETITIVIDAD

FACTOR DE ÉXITO
¡La clave está en la diferenciación!

Lauren Kressler
Gerente de Inteligencia de Mercado del Banco Pichincha

Nos sentamos a pensar cómo mejorar la vida de los ecuatorianos

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

Xavier Tinajero Oliva
Gerente General de la División de Asesoría Corporativa, realiza la gestión estratégica de la división en el área de Ventas

Iliana Morales
CEO de IniciaForce

William Aguilar
CEO de IniciaForce, Director de Operaciones de la División de Asesoría Corporativa y de la División de Asesoría y Gestión de Negocios

EXPO CUMBRE FACTOR DE ÉXITO 2024
El evento más importante del sector empresarial ecuatoriano, reúne a líderes de las principales empresas del país para discutir los desafíos y oportunidades del futuro.

FACTOR DE ÉXITO
¡La clave está en la diferenciación!

Desarrollo y liderazgo en Latinoamérica

El líder empresarial ecuatoriano protagonista a lo largo de la historia

¿Qué es el éxito? ¿Cómo se logra? ¿Qué rol juega la diferenciación?

Las personas que tienen éxito en el mundo empresarial: ¿cómo se comportan? ¿Qué valores les impulsan a las inversiones? ¿Qué rol juega el éxito?

La fórmula del éxito: **Sandra González**

FACTOR DE ÉXITO
¡La clave está en la diferenciación!

Santiago Peralta
Fundador de PACARI

Pacari, compromiso con la conservación y el desarrollo

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

FACTOR DE ÉXITO
¡La clave está en la diferenciación!

John Maxwell
Fundador de The John Maxwell Company, The John Maxwell Team y MILLERIEQUIP

La gente que te rodea determinará qué tan lejos puedes llegar

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

FACTOR DE ÉXITO
¡La clave está en la diferenciación!

Gestión de las empresas a través de las personas

Daniel Montalvo
Vicepresidente Recursos Humanos Dimars Cuen, Ecuador

Panorama económico de cara al 2022

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

FACTOR DE ÉXITO
¡La clave está en la diferenciación!

La ciencia y la tecnología no tienen género

Saída Ortiz
Directora General de la Fundación de la Ciencia y la Tecnología

Mujeres
"LIDERAZGO FEMENINO, LIDERAZGO DE IMPACTO"

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

FACTOR DE ÉXITO
¡La clave está en la diferenciación!

El cambio no se decreta, se vive

Lucero Patricia Cabeza-Vanegas
Gerente General LHR Ecuador & Advanced Talent

Transformación digital, el gran desafío para el liderazgo responsable

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

FACTOR DE ÉXITO
¡La clave está en la diferenciación!

Sostenibilidad, el imperativo de hoy

Jorge Rosillo
CEO del Aeropuerto Galapagos y Presidente de Hubs Global Ecuador

La sostenibilidad, el nuevo desafío de las empresas del futuro 3.0

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

FACTOR DE ÉXITO
¡La clave está en la diferenciación!

La integración energética es un tema principal en la región

Andrés Rebolledo Smitmans
Secretario Ejecutivo Organización Latinoamericana de Energía, Chile

Tendencias Económicas y Financieras del 2023
Perspectiva Empresarial

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

FACTOR DE ÉXITO
¡La clave está en la diferenciación!

Es fundamental motivar a más mujeres a superar sus límites

Ana María Sotomayor
CEO Empressa, SPB

El efecto transformador del liderazgo femenino

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

FACTOR DE ÉXITO
¡La clave está en la diferenciación!

Talento y Tecnología: liderando el cambio

Edgar Andrade
Gerente Comercial LATAM Airlines Ecuador

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

FACTOR DE ÉXITO
¡La clave está en la diferenciación!

"Ecuador tiene una ventaja competitiva en el talento humano y su biodiversidad"

Paulina Burbano de Lara
Presidenta Ejecutiva Nicoparal, Ecuador

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

El rol del emprendedor en el desarrollo del país

APUNTA Y ACCEDE
A TODAS NUESTRAS EDICIONES



Para lograr traer información de la mejor calidad hemos asegurado de tener un proceso establecido dentro del banco y con nuestros proveedores, hemos establecido una estandarización rigurosa que nos permite comparar nuestros indicadores en el tiempo, con otros bancos, otras industrias, con otros países.

Amo la ambición que escucho en algunas reuniones dentro de banco, donde no les es suficiente compararse con el mejor en el mundo, sino con el mejor acorde a lo que sueña el cliente, y eso es lo que hacemos como equipo todos los días.

¿Cómo aplica técnicas de análisis de datos y modelos predictivos para anticipar las necesidades y preferencias de los clientes del Banco Pichincha?

Nuevamente tengo que reconocer a muchas áreas dentro del banco que, desde su especialización, están aplicando estos modelos y análisis para -no solo anticiparnos-, sino responder en la mejor condición disponible en un tiempo prudente.

Se usan muchas técnicas para poder trabajar con el futuro en el hoy:

Hacemos segmentaciones de clientes, de hábitos, tanto a nivel estructural, actitudinal y analítico.

Usamos estadística y análisis de punta para encontrar líneas de tendencias en la información a la que tenemos acceso: regresiones, análisis de series temporales, cohortes, modelos de churn, ciclo de vida...

Medimos indicadores diarios de NPS (Net Promoter Score) para entender la relación que estamos creando con nuestros clientes.

Contamos con aliados estratégicos en el mundo que nos apoyan con tendencias, con asesoría, buenas prácticas, y...

Siempre estamos al lado del cliente y del potencial cliente escuchando sus necesidades, y haciendo las preguntas adecuadas para saber dónde planea ir, y cómo podemos acompañarlo.

Desde la perspectiva de mercadeo, ¿cuáles son los retos de mantener la confianza del público en Banco Pichincha, una marca sólida y bien establecida en el Ecuador?

La confianza es de doble vía. Banco Pichincha es una entidad que nació con una visión clarísima: impulsar el bienestar de los ecuatorianos, inspirando y retribuyendo confianza. Cuando trabajas por y para otros, cuando confías en los esfuerzos de cada ecuatoriano, el camino se labra en conjunto.

El gestionar una estrategia de posicionamiento y marca es clave, así se administra el activo intangible más valioso; y el mayor reto de hacerlo siempre recaerá en escuchar a nuestro mercado y entender qué hemos logrado hacerles sentir y cómo hemos logrado impactar en su vida.

¿Cuál es la importancia de la sostenibilidad y responsabilidad social para la estrategia de mercado de Banco Pichincha?

Muchas empresas hemos volcado esfuerzos para ser más responsables social y ambientalmente, y la investigación de mercados juega un papel clave en el entendimiento de estas tendencias y en la formulación de estrategias de marketing éticas y sostenibles.

La sostenibilidad para Banco Pichincha es una prioridad que ha permeado en la estrategia y gestión de manera transversal y que genere un impacto positivo en los ecuatorianos. Nuestro Modelo de Sostenibilidad está basado en los ejes de finanzas sostenibles, responsabilidad ambiental y desarrollo social e inclusivo.

¿Cuál es su visión para el futuro de la inteligencia de mercado en el Banco Pichincha? ¿Cómo espera que siga contribuyendo al crecimiento y la innovación de la institución financiera en Ecuador?

El trabajo colaborativo, el hambre por nunca dejar de aprender y entender, la capacidad de ajustar la ruta en medio del viaje y de siempre tener al cliente en el centro de todas las decisiones le permitirá a Banco Pichincha seguir adelante y continuar comprometidos con un país que sabemos que crece gracias al esfuerzo de su gente.

Sabemos que el reto no es menor, pero sabemos que juntos podemos trabajar mejor para cada ecuatoriano y para el país.

Coincidimos con usted, “preguntar es un arte”. Comente con nuestra audiencia, ¿cuáles son las bases de esta afirmación?

Preguntar es una de las formas más sinceras de demostrar interés en otra persona y un puente natural para generar empatía, responde a la necesidad humana de satisfacer su curiosidad y buscar respuestas a sus inquietudes; pero también es una de las maneras más fáciles de invadir los espacios ajenos y ser percibido como impertinente.



Mi trabajo requiere que haga muchas preguntas: a mis clientes para entender sus necesidades, a mis pares para saber lo que van a hacer con la información que van a recibir, a las personas para encontrar insights y permitir a las empresas trabajar en pos de su bienestar; pero, si hago las preguntas incorrectas, o no hago preguntas que debería hacer, si sigo un libreto y no me dejo llevar por las “pistas” que van dejando los seres humanos en su conversación, me perdería de encontrar oportunidades que he visto que cambian vidas y mercados enteros.

Una simple adaptación como cambiar la pregunta de “¿Por qué haces eso?” a “¿Qué opinas de eso?” o a “¿Cómo te sientes haciendo eso?” abre conversaciones mucho más ricas en contenido, evitando la defensa del “porque sí” a una explicación que invita a las personas a compartir e incluso autoanalizar sus acciones y decisiones.

¿Cómo surge la idea de compartir en una plataforma como TEDX los aprendizajes de su experiencia profesional? ¿Por qué hacerlo?

TEDX es una plataforma que he admirado y seguido por muchísimos años, es un espacio que uso para formarme, cuestionar mis ideas, abrir mi mente y compartir ideas que me impactan desde todos los ángulos.

Cuando me invitaron a postular para dar una TED Talk me cuestioné si tenía algo valioso que compartir, algo que otras personas pudiesen encontrar útil, que despierte algún tipo de conversación, de análisis o de práctica.

Pasaron algunos días sin tener claridad de qué podía compartir y estaba preguntando a todo el mundo qué quisieran escuchar de mí... y me di cuenta de que estaba haciendo la pregunta equivocada. Cuando ajusté la pregunta encontré la respuesta: debía hablar de cómo aprendí a preguntar (y a cambiar la pregunta cuando una no te está dando la información que necesitas).

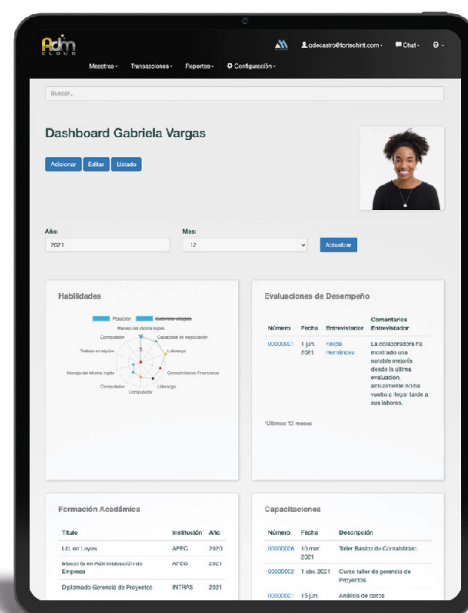




Desde Selección y Reclutamiento, hasta el pago de Nómina: **Todo en 1.**

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.



Xavier Tinajero Oliva

ASERTIA COMERCIAL empresa distribuidora de marcas ecuatorianas y multinacionales trabaja en un importante plan estratégico para este año 2024

La empresa realiza la Primera Emisión
de Obligaciones en la Bolsa de Valores

A SERTIA COMERCIAL un legado de innovación y compromiso con el país

Dentro del plan estratégico para el año 2024, ASERTIA Comercial realiza la Primera Emisión de Obligaciones por un monto de \$3.000.000,00. GlobalRatings Calificadora de Riesgos S.A., otorgó la calificación AAA (-) con base a los estados financieros auditados de los periodos 2020, 2021 y 2022; así como los estados financieros internos, proyecciones, estructuración de la emisión e información relevante del año 2023. En dicho informe de la Calificadora se destaca que ASERTIA Comercial mantiene una posición financiera saludable, respaldada por la eficiencia de costos, relaciones comerciales sólidas y una adaptabilidad prudente a las dinámicas del mercado. Esta Primera Emisión de Obligaciones, es un gran paso para la empresa, que logrará nuevos retos en la estructura financiera, visibilidad y fortalecerá aún más su reputación en el mercado.

ASERTIA es una compañía que cuenta con más de 38 años de trayectoria en el mercado de consumo masivo, con presencia en todo el territorio nacional. Cuenta con 8 centros de distribución y maneja alrededor de 1.600 frecuencias de entregas mensuales. Dentro de su cartera de más de 55.000 clientes se encuentran las principales empresas ecuatorianas y multinacionales, las cuales describen nuestro servicio como: oportuno, ágil y eficiente. ASERTIA cuenta con 380 colaboradores directos, incluyendo personas con discapacidad y una cadena de valor de aproximadamente 23.000 indirectos. El equipo de talento humano ha generado buenas prácticas que llevaron a una adecuada gestión del clima organizacional; logrando obtener la certificación Great Place to Work.

Al cierre de 2023, la empresa presentó flujos operativos positivos, principalmente por la disminución de inventarios y cartera en línea de la estrategia interna. Esta generación de efectivo permitió no solo cubrir necesidades inmediatas, sino también respaldar inversiones continuas. La capacidad de la empresa para gestionar eficazmente estas inversiones y alinearlas con su visión a largo

plazo, proporciona una base sólida demostrando habilidad para tomar medidas estratégicas ante desafíos financieros.

La confianza y los acuerdos basados en las relaciones personales son determinantes para crear una sólida red de proveedores, empresa y clientes; garantizando portafolio, crédito y entregas de grandes marcas a nivel mundial. Categorías como cuidado de la piel, capilar, maquillaje y dermo cosmética son la principal oferta del nuevo portafolio que se comercializa a nivel nacional en las principales cadenas, supermercados, farmacias y tiendas de departamentos en el Ecuador.

A partir de octubre del 2021 después de una negociación de más de dos años, ASERTIA fue adjudicada para la distribución de L'Oreal multicanal en el Ecuador. El crecimiento tanto en el canal moderno como tradicional, ya supera las ventas que se tenían en el año 2018. Debido a los excelentes resultados con la marca L'Oreal, desde marzo del 2023 se amplió el portafolio de ASERTIA con la marca número 1 de belleza en el mundo, como lo es Maybelline. Entre su cartera de clientes se encuentran Colgate, Ferrero, Jabonería Wilson y muchas más.

El crecimiento de la empresa se apalanca año a año en la capacidad de resiliencia en distribución; logrando más y mejores relaciones que forjan el crecimiento en conjunto con una política firme y real de apoyo crediticio a los clientes. ASERTIA proyecta importantes inversiones tanto en infraestructura como en tecnología. La visión a corto y mediano plazo es continuar fortaleciendo las áreas de servicios logísticos, trade marketing y representaciones de marcas líderes en cada una de las categorías y canales relevantes dentro de nuestro mercado.

Historia de ASERTIA.-

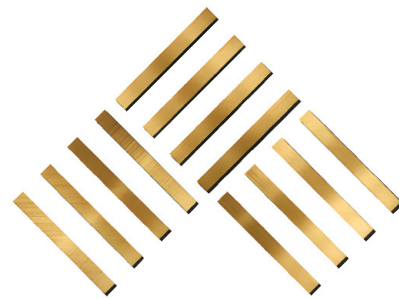
Hace más de 38 años en el barrio de San Juan (centro histórico de Quito) la familia De la Cruz arrendó una casa antigua, donde ubicaron oficinas y bodegas. Desde ahí iniciaron el negocio de distribución de productos de consumo masivo.

Con una pequeña camioneta y un mínimo equipo de trabajo, se inició el reparto. La estrategia de partida fue buscar productos alternativos a los más requeridos por los consumidores en ese momento y al mismo tiempo, ofrecerlos a tiendas y a distribuidoras de mediano tamaño. El negocio se enfocó en el segmento mayorista, el mismo que actualmente sigue siendo fundamental y considerado la especialidad de la empresa.

Las unidades de negocios buscan complementar las necesidades de todos los clientes, aliados y socios estratégicos. Luego de 30 años de arduo trabajo, lo que inició como una compañía familiar (100% ecuatoriana) es actualmente líder en la distribución dentro del mercado de consumo masivo a nivel nacional, logrando formar parte de las 300 empresas más grandes del país.

En torno a las acciones de responsabilidad ambiental, se fomenta el reciclaje dentro de la organización, apuntando a obtener la certificación de “Huella de Carbono”.

En ASERTIA estamos más lejos para estar más cerca.



ASERTIA
OPERACIONES COMERCIALES

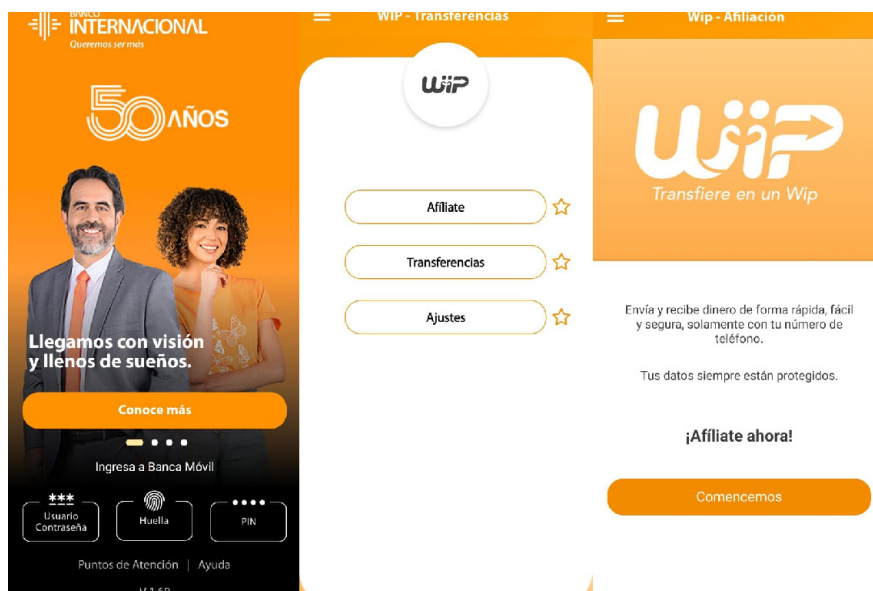
Con el firme compromiso de brindar soluciones innovadoras que beneficien a sus clientes, Banco Internacional pone a disposición su nuevo servicio de transferencias interbancarias a tiempo real, WIP, para enviar y recibir dinero solamente a través de un número celular sin costo.

WIP permite realizar transferencias interbancarias con acreditación inmediata, desde cualquier cuenta, sin límite de transacciones diarias. El monto mínimo de pago es de USD 1 y máximo de USD 50.

“Que Banco Internacional se sume a WIP, refleja la búsqueda constante de la institución por entregar nuevas soluciones financieras que satisfagan las necesidades de los clientes en un mundo cada vez más digitalizado”. Así lo afirmó, Renato Cumsille, Vicepresidente de Marketing.

Para usar WIP, los usuarios deben afiliarse al servicio por medio de la banca móvil, de la siguiente manera:

1. Desde el menú principal, accede a: WIP – Transferencias.
2. Selecciona la opción Afiliate.



3. Registra el número telefónico y la cuenta bancaria.

4. Ingresar el código de verificación, enviado a tu celular.

Concluida la afiliación, se debe seguir los siguientes pasos:

1. Ingresar WIP – Transferencias en el menú principal.
2. Presionar la opción Transferir.
3. Ingresar o buscar el número de contacto a transferir.
4. Elegir el monto a transferir.
5. Confirmar los datos y monto de transferencia.
6. Ingresar el código de verificación, enviado a tu celular.
7. Y listo, transferencia realizada sin costo.

Banco Internacional prioriza la transformación digital, redefiniendo la experiencia del

cliente y estableciendo nuevos estándares en el sector financiero.

Acerca de Banco Internacional:

Banco Internacional fue fundado en Quito en 1973, cuenta con más de 1300 trabajadores comprometidos con la satisfacción de sus clientes a nivel nacional. Es el banco líder en eficiencia y Comercio Exterior, destacándose por su enfoque en empresas pequeñas, medianas y grandes, así como en personas de alto y mediano ingreso. **Es la primera institución privada en Latinoamérica en emitir Bonos Azules**, para impulsar empresas y proyectos dedicados a la pesca y acuicultura sostenible en Ecuador; **Es Carbono Neutro en sus 73 oficinas a nivel nacional** en 17 provincias, en las regiones Sierra, Costa y Amazonía, que cuenta con una red de más de 360 cajeros automáticos.

Para más información conoce su reporte anual en <https://www.bancointernacional.com.ec/empresa/memorias/>

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.

En 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.

William Aguilar

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Líder visionario con un compromiso social

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

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

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

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

Compromiso personal y profesional

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

¿Porque es una Gran Oportunidad para MIGRATBANK?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Aliados de **MIGRATBANK**



BOCHICA



REGIONAL COLOMBIA



trustco



**LOTO
PUNT.**



TOCA UNA VIDA

Fundación ROFÉ

- Impulsamos ideas de impacto social -

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

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

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

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

Alianzas

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

Apuestas Mil SAS - LOTO PUNTO

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

2. Bochica Network SAS

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

3. TRUSTCO SA DE CV

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Fuente: <https://www.olade.org/noticias/se-realizo-la-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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

• Entrevistas y Conferencias:

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

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

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

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

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

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

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

• Universidad Tecnológica Nacional Facultad Regional Buenos Aires

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



Wyndham Quito Airport recibe dos prestigiosos premios

El Hotel Wyndham Quito Airport ha sido reconocido con dos importantes premios que subrayan su excelencia en la industria hotelera. Estos galardones reflejan el compromiso continuo del equipo por ofrecer un servicio excepcional y una experiencia inolvidable para todos sus huéspedes.

Mejor Hotel de Aeropuerto - Skytrax:

El prestigioso premio Skytrax distingue al Wyndham Quito Airport como el Mejor Hotel de Aeropuerto de Sudamérica. La evaluación considera varios aspectos, como la experiencia del cliente, la cercanía y facilidad de acceso, calidez y servicio del personal. También se evalúa la limpieza y confort de las

habitaciones, áreas recreativas, la calidad de la comida, el servicio del personal del restaurante y la relación calidad-precio.

El Hotel Wyndham Quito Airport ha obtenido esta distinción en cinco ocasiones: en 2017, 2018 y 2019 como el Segundo Mejor Hotel de Aeropuerto, y en 2020 y 2024 como el Mejor Hotel de Aeropuerto. Los premios Skytrax, conocidos como los “Oscar de la Aviación”, se entregan a hoteles, aeropuertos y aerolíneas a nivel mundial.

TripAdvisor Travelers' Choice Award 2024 | Hotel Favorito de los Viajeros:

Además, el hotel ha recibido el premio de TripAdvisor como Hotel Favorito de los Viajeros. Con

base en las opiniones genuinas de la comunidad de TripAdvisor, este reconocimiento sitúa al Wyndham Quito Airport entre los mejores establecimientos a nivel mundial. El galardón evidencia el compromiso del hotel con brindar experiencias que generan reseñas positivas y satisfacción entre los huéspedes.

Florencia Burneo, gerente general, agradeció estos prestigiosos reconocimientos y reafirmó el compromiso del hotel y su equipo de ofrecer un servicio excepcional y de calidad. Con estos logros, el Wyndham Quito Airport se consolida como uno de los mejores hoteles de aeropuerto en la región.



Warner Bros. Discovery premia a Banco del Austro

En el marco del Warner Bros. Discovery Summit 2024, Banco del Austro fue galardonado con el reconocimiento “Mejor Aplicación de Marca 2023” en la categoría de Bancos siendo la única empresa considerada de Ecuador para este galardón, en el que participó junto 15 países a nivel de Latinoamérica.

Este reconocimiento destaca el excepcional trabajo del banco en la creación de sus productos financieros: tarjetas de crédito y débito inspiradas en los personajes de DC Comics y Game of Thrones.

El galardón fue entregado durante el evento principal del Summit, donde destacados líderes de la industria del entretenimiento y la marca se reunieron para celebrar la innovación y el éxito en el campo del branding. Banco del Austro recibió esta distinción por su destacada Propuesta de Valor, que representa una fusión única entre los héroes, las pasiones y los servicios financieros, brindando a sus clientes una experiencia excepcional y emocionante.

“Este reconocimiento es un hito significativo, que refleja el compromiso de Banco del Austro con la innovación y la excelencia en la estrategia de marca.

Estamos orgullosos de haber sido distinguidos en el Warner Bros. Discovery Summit 2024. Esto nos impulsa a seguir adelante con nuestra misión de ofrecer experiencias únicas y emocionantes para nuestros clientes”. Clemente Tamariz, Clemente Tamariz Vicepresidente Ejecutivo y Gerente General de Banco del Austro.

La serie de tarjetas de crédito y débito inspiradas en los icónicos personajes de DC Comics y Game of Thrones ha sido aclamada por su creatividad y capacidad para cautivar a los clientes de todas las edades. Esta iniciativa no solo ha fortalecido la presencia de la marca del Banco del Austro en el mercado ecuatoriano, sino que también ha generado un impacto positivo en la fidelización de los clientes y en el posicionamiento de la institución como líder en innovación en el sector bancario.

“En Warner Bros. Discovery, nos enorgullece celebrar la creatividad y la innovación en todas sus formas”, dijo Carlos Roa, Gerente General de Warner Bros. Discovery. “Banco del Austro ha demostrado un gran compromiso con la excelencia en la estrategia de marca y nos complace reconocer su destacado trabajo con este premio”. Mencionó

Carlos Roa, Gerente General de CPL. Este reconocimiento es el fruto de una colaboración sinérgica entre Warner Bros. Discovery y el Banco del Austro. Al comprender las pasiones de nuestros clientes, identificamos el poderoso atractivo de los superhéroes como símbolos de valentía y determinación. Más allá de la ficción, este proyecto celebra la capacidad de cada individuo para ser un héroe en su propia vida. Reconoce especialmente el papel de las mujeres, quienes día a día demuestran su fortaleza y determinación.

Este galardón es un tributo a todos aquellos que se atreven a ser protagonistas de su propia historia y que inspiran con su coraje y resiliencia.

Banco del Austro agradece este reconocimiento y reafirma su compromiso de seguir ofreciendo soluciones innovadoras y experiencias únicas a sus clientes en todo el Ecuador.



PROAUTO ORGANIZÓ UNA RUEDA DE NEGOCIOS CLUB SELECTIVE ORIGINAL

PROAUTO Organizó la rueda de negocios Miami, destino de Inversión.

Quito, 10 de mayo de 2024, Proauto presentó en la ciudad de Quito la primera rueda de negocios “Miami, Destino de Inversión”. Esta charla estuvo dirigida a los clientes de Club Selective, aliados estratégicos y altos directivos de la empresa.

El evento fue la oportunidad ideal para que el público en general conociera las mejores herramientas para manejar sus finanzas y explorar nuevas oportunidades en mercados internacionales. Durante los últimos meses, Proauto ha buscado crear experiencias; en esta ocasión, facilitó un espacio de encuentro entre empresarios y clientes con proyecciones de inversión, con el objetivo de fomentar alianzas estratégicas con beneficios a largo plazo.

“Nos entusiasma poder presentar esta rueda de negocios y ofrecer a

los clientes de Club Selective una oportunidad única para explorar nuevas fronteras de inversión. En Proauto, queremos agregar valor a la membresía que ofrecemos con la compra de nuestros vehículos premium. Sin duda, la ejecución de este tipo de proyectos refleja nuestro compromiso con la innovación y la excelencia, contribuyendo al desarrollo personal de nuestra clientela”; Cristian Celi, Jefe de Marketing de Proauto.

A través de estas iniciativas, Proauto brinda a cada uno de sus clientes una experiencia integral, como parte de sus pilares empresariales, basado en entender las necesidades de los consumidores y ofrecer soluciones personalizadas que se combinen con experiencias que van más allá de la compra de un vehículo.

La conferencia contó con la participación de expositores internacionales y especialistas de inversiones efectivas, entre ellos; Katherina Santana, fundadora de Santana Sales Group asesora

inmobiliaria, Gastón Gregorio, especialista con experiencia de más de dos décadas en la industria hipotecaria. Además, Andrés Hurtado, experto en asesoría estratégica y financiera, autor del método trepador.

De esta manera, Proauto fortalece su presencia en Quito, demostrando que las demandas del mercado impulsan acciones estratégicas para llevar el servicio de posventa al siguiente nivel.

JOCELYN VIZUETE
EJECUTIVA SENIOR

ECUADOR PORTER NOVELLI
AV. SHIRYS Y SUECIA. EDF. IQON,
IMPAQTO 2DO PISO

M (593)998967459

www.cacporternovelli.com
<http://www.facebook.com/cacporternovelli>

<https://twitter.com/PorterNovelliCA>



Según el estudio Líderes o jefes de Multitrabajos, portal líder de empleo en Ecuador, el 50% de los ecuatorianos pensó alguna vez en renunciar a su trabajo por no tener una buena relación con su jefe. Además, **hay un incremento de 5 puntos porcentuales respecto a la respuesta a esta pregunta en la edición anterior del estudio:** en 2022, un 45% de los encuestados había experimentado esta situación.

La tendencia también se repite en otros países de la región: en Chile el 77% indicó que alguna vez pensó en renunciar a su trabajo por el vínculo con sus superiores; el 70% en Argentina; el 65% en Panamá; y el 60% en Perú

“El estudio explora cómo las personas trabajadoras en Ecuador se relacionan con sus líderes o jefes y el impacto que tiene en su desempeño. Los resultados indican que la mitad de los talentos han pensado renunciar alguna vez a su trabajo por la mala relación con sus jefes. La importancia que tiene el rol de líder en una empresa para desarrollar y mantener un buen clima laboral entre sus colaboradores y lograr resultados favorables es cada vez más visibilizada por talentos y especialistas en HR”, menciona Jeff Morales, Gerente de Marketing de Multitrabajos.

Líderes o jefes es un estudio de Multitrabajos en el que participaron 5026 personas trabajadoras y especialistas en HR de Argentina, Chile, Ecuador, Panamá y Perú. La investigación explora el liderazgo dentro del ámbito laboral y sus efectos.

¿Qué percepción tienen las personas trabajadoras sobre sus jefes o jefas?

El 44% de los talentos describe la relación con sus superiores como muy buena; el 30% como buena, mientras que para el 21% es regular y para el 6% mala. Si bien la percepción positiva continúa siendo la mayoritaria, tuvo una disminución respecto al 2022, cuando era del 54%.

Entre quienes tienen una percepción negativa, el 41% menciona que su jefe o jefa no estaba dispuesto a enseñar al equipo; el 40% señala que no brindaba el apoyo que esperaba; y el 38% indica que su jefe o jefa era muy autoritario.

En relación con las cualidades más apreciadas en un jefe, el 62% resalta la importancia de escuchar las necesidades de su equipo; el 59% destaca el crecimiento personal y profesional; y el 46% valora el reconocimiento de logros.

9 de cada 10 talentos creen tener cualidades de liderazgo

El 92% de las personas trabajadoras en Ecuador considera tener las cualidades necesarias para convertirse en líder. Es uno de los países de la región donde más personas consideran tener esta capacidad: en Perú, el 95% cree poder ser un líder; en Chile, el 93%; en Panamá, el 92% y en Argentina, el 89%.



El 50% de los ecuatorianos pensó en renunciar a su trabajo por la mala relación con su superior

Les gustaría tener la oportunidad de desempeñarse como líder? El 95% manifiesta que sí, frente a un 5% que prefiere evitarlo.

Entre aquellos que desean tener la posibilidad de liderar, el 69% desea hacerlo para contribuir al crecimiento y éxito de la empresa; el 60% para mejorar las condiciones laborales y el ambiente de trabajo para todos; y el 56% para guiar y apoyar a otros en su desarrollo profesional.

La capacidad para inspirar y motivar es fundamental para ser un buen líder

El 83% de los profesionales en Recursos Humanos considera que la capacidad para inspirar y motivar a su equipo es una característica fundamental que debe poseer un buen líder; mientras que el 73% opina que lo es la habilidad para comunicarse de manera clara y efectiva; y el 70% destaca la visión clara para establecer metas y objetivos.

¿Consideran que es importante para el funcionamiento de la organización que las personas en cargos jerárquicos sean buenos y buenas líderes? El 98% afirma que así lo es; mientras que solamente un 2% no lo cree necesario.

Más de la mitad de los expertos considera que el liderazgo en su organización es bueno o excelente

El 68% de los especialistas en Recursos Humanos considera que el liderazgo en su organización es bueno o excelente; mientras que para el 32% es regular o deficiente. La tendencia positiva se repite en Perú con el 48% mientras que en Chile con el 71%; en Panamá con el 58%; y en Argentina con el 54% la mayoría tiene una percepción negativa de los líderes de su organización.

¿Cuáles son los indicadores claves para identificar a un buen líder? El 77% de los especialistas en HR indica que se puede distinguir fácilmente por los resultados de su equipo; el 67% por el clima de trabajo; y el 65% por el aumento en la satisfacción y compromiso de los miembros de su equipo.

¿Qué hacen los especialistas cuando notan que una persona tiene problemas de liderazgo?

Cuando una persona en posición jerárquica tiene problemas de liderazgo, el 50% de los profesionales en Recursos Humanos indica que aborda la situación creando un plan de desarrollo que aborde específicamente las áreas de mejora en sus habilidades de liderazgo, el cual consiste en brindar capacitación, coaching ejecutivo o asignación de mentores; el 44% evalúan las habilidades de liderazgo de la persona, identificando áreas de mejora y comprensión de las razones detrás del problema; y el 44% proporciona los recursos necesarios para que la persona mejore sus habilidades de liderazgo, tales como cursos de desarrollo, libros, herramientas de evaluación o sesiones de coaching.

En respuesta a esto, el 69% de los profesionales en HR informa que implementa estrategias para ayudar a las personas en posiciones jerárquicas a desarrollar el liderazgo.

En cuanto a las estrategias que implementan los especialistas, el 38% organiza talleres, seminarios y cursos específicos diseñados para fortalecer las habilidades de liderazgo; el 30% establece sistemas de seguimiento y evaluación para monitorear el progreso de los líderes en desarrollo, identificar áreas de mejora y ajustar las estrategias de desarrollo según sea necesario; y el 14% promueve la participación en proyectos interdepartamentales, asignaciones temporales en otras áreas de la empresa o programas de rotación.

Acerca de Multitrabajos.com:

Multitrabajos.com es el portal de empleo líder de Ecuador y es parte de la red de empleo más grande de América Latina con presencia en cinco países: Argentina, Chile, Ecuador, Panamá y Perú. Estos sitios ofrecen más de 126.000 ofertas de empleo y reciben más de 60 millones de visitas por mes.

Nuevo Boom del Cacao ORIGINAL

Nuevo boom del cacao: 3 estrategias para que empresarios y microempresarios ecuatorianos fortalezcan su competitividad a nivel internacional

Desde finales del siglo XIX y principios del XX, gracias a su calidad y reputación, el cacao ha sido una importante fuente de ingresos para el Ecuador, y su relevancia en el desarrollo económico del país se ha venido consolidando progresivamente, logrando un sólido posicionamiento en mercados internacionales.

De hecho, este es uno de los principales productos de exportación no petroleros del Ecuador, lo cual fortalece el tejido económico y cultural del país en el largo plazo, generando empleo e ingresos para miles de productores en diferentes regiones.

“Recientemente, condiciones climáticas adversas y plagas generaron problemas en las cosechas de Ghana y Costa de Marfil, los principales productores de cacao en el mundo; eso tuvo como consecuencia un incremento en el precio mundial de este producto, beneficiando directamente a Ecuador, por el aumento de los ingresos de exportación”, explica Tania Aguirre, Gerente de Sucursal de Banco ProCredit.

Ante esta coyuntura, los empresarios y microempresarios cacaoteros ecuatorianos

tienen varias alternativas para aprovechar esta situación, invertir en sus negocios y fortalecer su competitividad a nivel internacional. A continuación la experta de Banco ProCredit presenta algunas consideraciones para este fin, y expone 3 estrategias ideales para este sector.

Sobre el sector cacaotero en Ecuador

- Para que el negocio permita cumplir los objetivos a mediano y largo plazo, no basta apenas con tener ingresos. “Si no se tiene una planificación de inversión, es posible que se termine incurriendo en gastos que no aportan a ser más competitivos; por lo que hay que saber administrar el dinero, hacer un análisis de las metas y de cómo mejorar las operaciones”, comenta Aguirre. Mientras se toma esta decisión, los ingresos pueden ahorrarse en una cuenta bancaria que genere interés, o incluso en un depósito a plazo fijo.

- Muchos de estos proyectos productivos son de triple impacto; es decir que, no sólo generan desarrollo económico, sino que traen consigo el beneficio social y el cuidado del medio ambiente. “Este es un nicho particularmente interesante

para entidades como Banco ProCredit, que busca promover el desarrollo sostenible del país”, asegura la gerente.

- Ecuador no está exento al cambio climático y, por lo tanto, su producción agrícola, incluida la cacaotera, también podría verse afectada en los próximos años, a menos que se prepare y cuente con infraestructura resiliente como sistemas de riego eficientes, energías alternativas, centros de acopio, entre otros. “Si bien como país tenemos una gran oportunidad para abrirnos paso en nuevos mercados, resulta esencial tecnificar la producción y articular esfuerzos con diferentes organizaciones, para garantizar el cumplimiento de estándares de calidad que cada vez serán más exigentes”, manifiesta la experta de Banco ProCredit.

Estrategias para potenciar el negocio

- El boom que vive el sector cacaotero supone una oportunidad para planificar y proyectar el negocio a mediano y largo plazo, aprovechando todo su potencial. En ese sentido, la representante de Banco ProCredit brinda las siguientes recomendaciones:

1. **Invertir en infraestructura.** Más allá de la necesidad de que las autoridades competentes destinen recursos a la mejora de la infraestructura y tecnología en las regiones productoras de cacao, desde el sector privado las empresas pueden invertir en tener instalaciones de procesamiento modernas y sistemas de riego más eficientes. O, por ejemplo, si el giro del negocio ha sido la venta de cacao en baba o fresco, se podría analizar la inversión en maquinaria de secado del grano, o incluso pagar deudas. “Banco ProCredit cuenta con opciones de financiamiento

preferenciales si se busca invertir en tecnología más eficaz, energías renovables o ecológicas; y ofrece asesoría especializada en estos proyectos”, indica Aguirre.

2. **Promover la sostenibilidad.** Ecuador podría destacar su compromiso con la producción de cacao sostenible y de calidad, lo que atraería a consumidores conscientes del medio ambiente y dispuestos a pagar más por productos producidos de manera responsable. A decir de la experta, la Certificación de Buenas Prácticas Agrícolas, de comercio justo o de apoyo ambiental también podrían ser estrategias efectivas para diferenciar los productos ecuatorianos en el mercado internacional.

3. **Diversificar.** Generar la industrialización a pequeña y mediana escala del cacao es una buena alternativa para ganar mayor demanda del grano. “Con el cacao se pueden hacer productos de belleza o incluso potenciar el turismo cacaotero, que incluya tours por plantaciones,

experiencias de degustación de chocolate y festivales cacaoteros”, resalta la especialista de Banco ProCredit, quien enfatiza que además de generar interés en el producto, esto también se traducirá en ingresos adicionales para las comunidades locales.

Este tipo de estrategias no solo permitirán que Ecuador se mantenga en el radar de inversionistas en todo el mundo, sino que, con el respaldo de entidades como Banco ProCredit, facilitará a los productores una sólida rentabilidad financiera, articulada con la conservación natural y el bienestar de las poblaciones aledañas.





PREMIOS SOMOS

El Grupo Periodístico Somos celebró la tercera edición de los Premios Somos 2024. Este evento anual está dedicado a destacar y celebrar a empresarios, emprendedores y ejecutivos de alto nivel, cuyas acciones han contribuido a generar transformaciones positivas en el país.

La premiación realizada en la Cámara de Comercio de Guayaquil, gracias al apoyo de su principal; Miguel Ángel González.

Este año, la ceremonia rindió homenaje a 38 destacados personajes de todo el país, quienes han demostrado resiliencia y un compromiso inquebrantable con sus colaboradores y comunidades cercanas.

Entre las personas que tendrán este reconocimiento, constan: Euclides Palacios, Nery Merejildo, Carlos Cueva, John Alarcón, Johnny Czarninsky, Miguel Ángel González, Roberto Tolozano,



José Luis González, Jimena Babra, Juan José Yúnez, Marjorie Chávez, Pablo Torres, Welmer Quezada, Andersson Boscán, Eduardo Mendoza, Alfredo Peña, Mercedes Córdova, Josué de la Maza, Mario Canessa, Alvaro Muñoz, Blasco Peña herrera, Luz María Valdiviezo, Nassib Nehme, Javier Navarro, Olga

Lopez, John Garaycoa, Martha Rizzo, Alfredo Escobar y Cristina Reyes empresarios y gerentes de empresas, altos funcionarios de Estado, representantes gremiales y líderes de opinión.

“Estos premios fueron concebidos para incentivar y aplaudir el espíritu empresarial que conduce al progreso social y económico en nuestro país”, mencionó Gabriel Caicedo Antepara, fundador del Grupo Somos. Por otra parte, señaló que en la organización “Nos emociona volver con fuerza a una tercera edición, apoyados por sus colegas y amigos del sector empresarial”.

Además de celebrar la excelencia empresarial, el Grupo Somos se enorgullece de promover la inclusión laboral, empleando a profesionales mayores de 50 años, a quienes se les brinda la oportunidad de seguir contribuyendo con su vasta experiencia.

El Grupo Somos continúa siendo una plataforma esencial para visibilizar el liderazgo empresarial en Ecuador, fomentando una cultura de resiliencia, ética laboral y responsabilidad social.





La Bolsa de Valores de Quito reconoce a Fideval por su participación y aporte al mercado de valores en 2023

Fideval se afianza como la empresa ecuatoriana líder en administración de fondos y fideicomisos al ser galardonada por la Bolsa de Valores de Quito (BVQ) el pasado 30 de abril de 2024. Este reconocimiento es otorgado por la destacada y activa participación de Fideval en el mercado de valores ecuatoriano durante el 2023.

La empresa ha demostrado excelencia en la gestión financiera y una sólida ética empresarial, lo que la ha posicionado como referente en el sector de las inversiones.

El reconocimiento de la BVQ resalta el significativo rol que cumple Fideval en el impulso al crecimiento del mercado bursátil en Ecuador, así como su continuo

compromiso con el sector económico y financiero nacional. A lo largo de los años, la empresa ha demostrado su capacidad de adaptarse frente a un ecosistema cambiante, ofreciendo a sus clientes opciones innovadoras acordes a sus necesidades. Generando además alianzas que impulsan el desarrollo del país.

Sobre FIDEVAL

Empresa ecuatoriana líder en administración de fondos y fideicomisos, fundada en 1994. Su portafolio de productos y servicios incluye fondos de inversión, negocios fiduciarios, manejo de procesos de titularización y representación de fondos internacionales. Su enfoque está en la diversificación financiera, así como en la protección de

patrimonios a través de un equipo altamente calificado y con el respaldo de una calificación de riesgo AAA otorgada por Bankwatch. FIDEVALidevall tiene una sólida trayectoria en Ecuador lo que le ha permitido ser un proveedor destacado de diferentes sectores como el asegurador, constructor, bancario y el más reciente dirigido a personas naturales.

Más información en: <https://www.fideval.com/>

Linkedin: <https://www.linkedin.com/company/fidevalecuador/>

Instagram: https://www.instagram.com/fideval_ec/?hl=en

Facebook: <https://www.facebook.com/fideval.ec>



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 Sinbori Group
Pirulín, una marca que cruza fronteras

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



EVENTOS | REVISTA | DIGITAL | WEB SITE

FDE
FACTOR DE ÉXITO

PLATAFORMA INTERNACIONAL PARA EL LIDERAZGO, EMPRESARIAL Y DE NEGOCIOS

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

FACTOR DE ÉXITO
La clave está en la diferenciación

ATLANTA 🇺🇸



William Aguilar
CEO Founder de MIGRATBANK, Delegado Embajador Económico de Comercio, 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
Co-fundadora y CEO de Sudcargo

La digitalización de la industria logística

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

FACTOR DE ÉXITO
La clave está en la diferenciación

COLOMBIA 🇨🇴



William Aguilar
CEO Founder de MIGRATBANK, Delegado Embajador Económico de Comercio 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 Embajador Económico de Comercio, 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, COSEPE

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

Capital humano, la mejor inversión

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Temas de interés regional

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

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



RD, presidencia pro tempore

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

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

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



De cara al futuro

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

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





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

Jacques Giraud

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

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

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

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

ser el camino hacia una mayor productividad y satisfacción personal.

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

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

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

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

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

-Eliminar las distracciones:

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

-Establecer prioridades:

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

-Practicar la atención

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

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

Fuente: www.jacquesgiraud.com





INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN LA ECONOMÍA.

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

Andrés Silva Arancibia

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

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

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

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

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

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

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





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

Álvaro “Cuco” de Venegas

International Change Guide | Business & People Transformation

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

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

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

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

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

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

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

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

2. Nuevas formas de

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

3. Coaching:

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





TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL: EL ROL VITAL DEL COACHING ORGANIZACIONAL

Christopher Niquén

Especialista en dirección y gestión de personas

Potenciando el Éxito Empresarial a través del Coaching Organizacional

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

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

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

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

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



¿PORQUE LOS AUDITORES NO DETECTAN EL FRAUDE EMPRESARIAL?

Rodrigo Planas

Experto en prevención de fraudes - Auditor Independiente

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

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

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

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

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

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



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

Ivan Calvo

Ingeniero y Sociólogo.

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

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

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

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

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

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

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

Nos vemos en LinkedIn



EXPO CUMBRE 2024

FACTOR DE ÉXITO

LIDERAZGO EMPRESARIAL Y DE NEGOCIOS

Un evento imprescindible para empresarios y líderes de negocios

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



EXPOSICIÓN COMERCIAL



CONFERENCIAS CONVERSATORIOS



RONDAS DE NEGOCIOS

EXPO COMERCIAL 2024

FACTOR DE ÉXITO



EXPOSICIÓN
COMERCIAL



CONFERENCIAS
CONVERSATORIOS



RONDAS
DE NEGOCIOS



PABELLÓN DE EXPOSICIONES: Oportunidad de negocios

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

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



CONFERENCIAS Y CONVERSACIONES CON EXPERTOS: Aprender de los mejores

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



RUEDAS DE NEGOCIOS: Abriendo Puertas a Nuevas Oportunidades

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

ECOSISTEMA DE OPORTUNIDADES: Conecta con tu público objetivo

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



PAÍS ANFITRIÓN:

**REPÚBLICA
DOMINICANA**

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

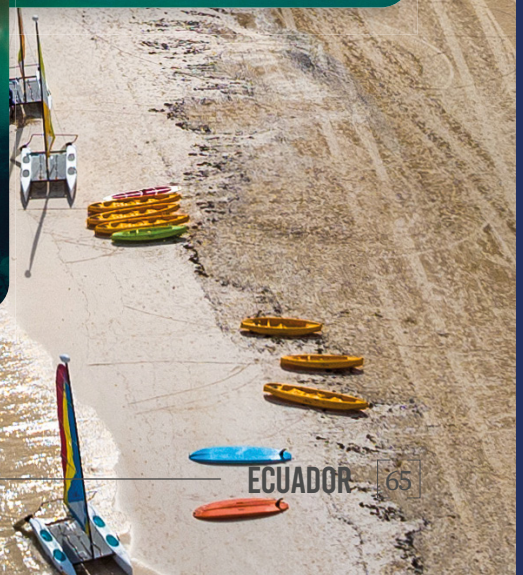
**Atracción de Inversiones:
Oportunidades en la República Dominicana y más allá**

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

Prepárate para ser parte de un evento que marcará la diferencia

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

EXPO 2022
FACTOR DE ÉXITO 4





**WORLD
CORPORATE
GOLF CHALLENGE**

2024 國賽 1573

WORLD FINAL

Road to

HAIKOU

**WORLD
CORPORATE
GOLF CHALLENGE**



FACTOR DE ÉXITO

**SAVE THE
DATE**

SEPTIEMBRE - 2024

ANFITRIONES



FACTOR DE ÉXITO



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

SANCTUARY

CAP CANA

A LUXURY COLLECTION
ADULT ALL-INCLUSIVE RESORT

Descuentos Bajo el Sol

REDESCUBRA EL PARAÍSO

Go There With
MARRIOTT BONVOY

Porque todo bajo el radiante sol está incluido.

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

RESERVE DIRECTO Y RECIBA:

20% de descuento en Camas Balinesas

10% de descuento en Check-Out Extendido

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

10% de descuento en Servicio de Lavandería

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

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

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



El mejor.
El único.
El primero.

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

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



CASA de CAMPO®
RESORT & VILLAS

