

FACTOR DE ÉXITO

¡La clave está en la diferenciación!

NEW YORK 

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

William Aguilar

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

Migratbank
una solución financiera
inclusiva para el mundo

Liderazgo empresarial en tiempos de desafíos financieros

● Josué Peña

CEO Emprendedor
Digital.co y Drizzio

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

● Kimberly García y Laura Camacho

CEO's de Economics Data

"Emprendedoras y educadoras financieras por pasión, comparten sus experiencias y estrategias para enfrentar desafíos económicos y financieros."

● Guillermo Armenta

Global Top Voice LinkedIn en
Tecnología

COVID-19 fue un "Black Swan"

● 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

sesderma 
listening to your skin

C-VIT5

Multiplica tu luz

x5
vitaminas C

Descubre la increíble luminosidad que solo el primer Sérum con 5 tipos de vitaminas C liposomadas puede aportar a tu piel. ¿Lista para mostrar toda tu luz?

Mayor hidratación y efecto antiedad
Ácido hialurónico y proteoglicanos

Estimula la síntesis de colágeno
Centella asiática

Complejo tensor inmediato



WWW.SESDERMA.COM.DO



10-11-12
OCTUBRE 2024

HOTEL SANCTUARY
CAP CANA
República Dominicana

EXPO

FACTOR DE ÉXITO

LIDERAZGO EMPRESARIAL Y DE NEGOCIOS

Liderazgo empresarial ante desafíos financieros

Isabel Figueroa de Rolo

CEO y Directora Editorial Factor de Éxito

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

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

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

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

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

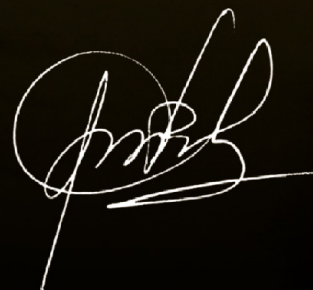
la decisión de la Reserva Federal de mantener su nivel de tasas. El primer trimestre cerró con un crecimiento anualizado del 1.6%, inferior al 3.4% registrado en el último trimestre de 2023 y la tasa más baja de expansión desde mediados de 2022. A su vez, la inflación interanual estadounidense cedió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

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

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

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

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



VISIBILIDAD Y EXPOSICIÓN INTERNACIONAL PARA MAYOR COMPETITIVIDAD

FACTOR DE ÉXITO
¡La clave está en la diferenciación!

NEW YORK



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

Migratbank
una solución financiera
inclusiva para el mundo

**Liderazgo empresarial
en tiempos de desafíos
financieros**

EXPOCIUMBRE
FACTOR DE ÉXITO 2024

Guillermo Armenta
Kimberty García y
Laure Camacho
José Peña

FACTOR DE ÉXITO
¡La clave está en la diferenciación!

NEW YORK



Solo a través de la educación
se pueden lograr muchas cosas en la vida

Juan R. Avila Ceballos
Ph.D. Director at Florida International University

Transformación digital, el gran desafío
para el liderazgo responsable

FACTOR DE ÉXITO
¡La clave está en la diferenciación!

NEW YORK



Kati Fernández
Directora de Central Development & Integration
ESPAÑA (Spain) | COLOMBIA (Colombia) | ESTADOS UNIDOS (USA)

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

FACTOR DE ÉXITO
¡La clave está en la diferenciación!

NEW YORK



John Maxwell
Fundador de The John Maxwell Company,
The John Maxwell Team y MLE/MLU/MLP

**Personas exitosas
consideran al fracaso su amigo,
así lo veo yo también**

FACTOR DE ÉXITO
¡La clave está en la diferenciación!

NEW YORK



**Semana Dominicana
en Estados Unidos**

Roberto Herrera
Presidente del Consejo Directivo AMCHAMDR

La Semana Dominicana es un ejemplo
de sinergias que impulsan naciones

APUNTA Y ACCEDE
A TODAS NUESTRAS
EDICIONES



FACTOR DE ÉXITO
¡La clave está en la diferenciación!

NEW YORK



Tengo la vida que quiero y espero
poder compartirlo con las personas correctas

Raúl Burgos
Experto en liderazgo

Tendencias Económicas y Financieras del 2023
Perspectiva Empresarial

FACTOR DE ÉXITO
¡La clave está en la diferenciación!

NEW YORK



Comprometida con promover
la igualdad de género
y el empoderamiento femenino

Indhira Báez
Comandante Ejecutiva de la marca
branding y estrategia de marcas comerciales

**El efecto transformador
del liderazgo femenino**

FACTOR DE ÉXITO
¡La clave está en la diferenciación!

NEW YORK



La transformación digital es un
"deporte de equipo"

Cid Wilson
Presidente y Director Ejecutivo de la Asociación
Hispana de Responsabilidad Corporativa

**Talento y Tecnología:
liderando el cambio**

FACTOR DE ÉXITO
¡La clave está en la diferenciación!

NEW YORK



Anthony Almanzar
Director de Programa de Tecnología y Transformación
de State Street Global Advisors

**El panorama financiero
está cada vez más impulsado
por la innovación y la tecnología**

[contenido]

portada

Migratbank
una solución
financiera
inclusiva que
impactara el
mundo

pág. **William Aguilar**

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

portada

Todo empezó
con un sueño

pág. **Josué Peña**

CEO Emprendedor Digital.co y Drizzio

INTERVIEW

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

pág. **Kimberly García y Laura Camacho**

CEO's de Economics Data

INTERVIEW

COVID-19 fue un
"Black Swan"

pág. **Guillermo Armenta**

Global Top Voice LinkedIn en Tecnología

EMPRESARIALES VIP



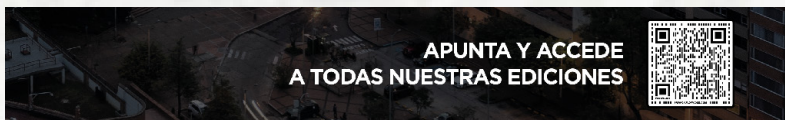
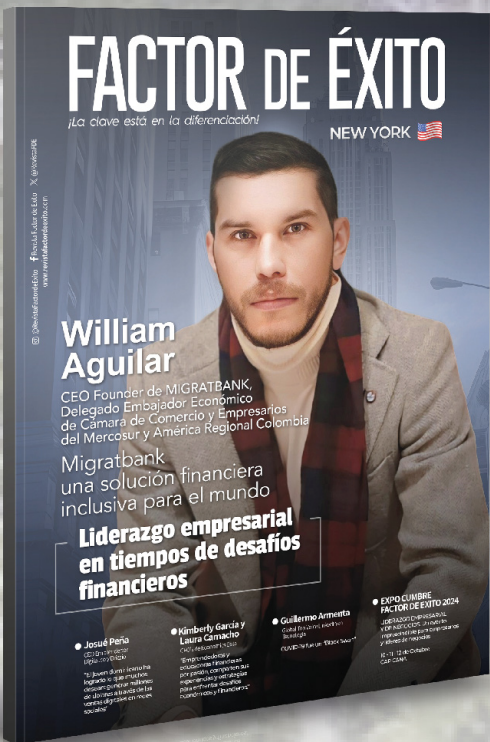
pág. **Waffles con P.A.N.:**
Un giro innovador en la
costumbre americana

EMPRESARIALES VIP

EX 2
PO 0
CUMBO 2
FACTOR DE ÉXITO 4

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

► **Revista Factor de Éxito Nueva York**
Número 9, Año 3



[directorio]

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

Dirección Administración y Finanzas:
Isabel Cristina Rolo Figueroa

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

CEO-Directora Editorial:
Isabel Figueroa de Rolo

Director de Arte:
Héctor Rolo Pinto

Directora de Mercadeo:
Arianna Rolo

Directora de Comunicaciones:
Siddhartha Mata

Coordinadora de Comunicaciones:
Eidrix Polanco

Redacción:
Isamar Febres
Baudy Dávila

Asesora comercial:
Rosely Matos

Secretaria Administrativa:
Eimy Pimentel

Digital Content Manager:
Gabriela Alfonso
Tina Pérez
Lina Bsarís

Web Master :
Juan Rebolledo

Digital Marketing Manager
Jacqueline Leon

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

Asistente de Dirección Editorial:
Vanessa Vasquez

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

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

Revista Factor de Éxito New York
info@newyork.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

Micron megaproyecto

Micron recibió 6.100 millones de dólares en financiación federal en virtud de la Ley de Ciencia y CHIPS, algunos de los cuales se destinarán al megaproyecto de fábrica de 100.000 millones de dólares en Clay.

La Ley CHIPS y Ciencia, aprobada en 2022, permite al gobierno invertir 52 mil millones de dólares para revitalizar la fabricación de chips en EE. UU.



Micron planea construir hasta cuatro plantas de fabricación en White Pine Commerce Park en Clay durante los próximos 20 años. La empresa de tecnología anunció que había elegido el centro de Nueva York en 2022.

"Estamos reconstruyendo la economía del centro de Nueva York y de todo el norte del estado, un microchip mágico a la vez", dijo Schumer.

Schumer dijo que la parte de Nueva York del dinero de CHIPS se destinará a apoyar la construcción de las dos primeras fábricas para finales de la década.

La gobernadora Kathy Hochul celebró el anuncio y dijo que la mayor inversión privada en la

historia de Estados Unidos está en camino al centro de Nueva York.

Schumer dijo que la fabricación de chips de memoria es fundamental para la economía y la seguridad nacional y dijo que el proyecto Micron afectará a las economías a lo largo del corredor I-90 a partir de beneficios auxiliares.

"Habrá muchos subcontratistas y muchos proveedores en todo el norte del estado de Nueva York con esta enorme inversión que casi todas las regiones se beneficiarán", dijo Schumer. "El gobierno federal está poniendo su dinero en lo que dice. El futuro de Estados Unidos tendrá a Syracuse y al norte del estado de Nueva York como su corazón palpitante gracias al premio CHIP".

TuCasaRD y la diáspora

Con el objetivo de brindar oportunidades a los dominicanos radicados en New York, la inmobiliaria Tu Casa RD, participó en la feria inmobiliaria que realizó Banreservas en New York y Lawrence.

La inmobiliaria de la República Dominicana, @TuCasaRD, presentó sus propuestas y asesoró a los dominicanos que anhelan tener una propiedad en su tierra, brindando seguridad y confianza a los criollos.

El CEO de TuCasaRD, Wester Hernández, calificó como gratificante el poder ver materializados los sueños de

tantos dominicanos y a la vez expresó sentirse agradecido por el apoyo masivo recibido.

Las palabras de bienvenida estuvieron a cargo del administrador de Banreservas, Samuel Pereyra, quien expresó que este tipo de actividad ayuda a fortalecer el vínculo de los dominicanos.

La feria contó también con el apoyo del Consulado Dominicano en NY, representado por el Cónsul Eligio Jáquez.

A pesar de la lluvia y nieve, se sintió el calor dominicano con una asistencia masiva que

ascendió aproximadamente a 4,000 personas entre las dos actividades. Al cierre de la feria se habían desembolsado y canalizado solicitudes por encima de los RD\$8,500 millones.

El interés de tantas personas afianza el compromiso con brindar un acompañamiento completo a los clientes.



Lácteos Fairlife

La gobernadora de Nueva York, Kathy Hochul, anunció una inversión de \$650 millones en una nueva instalación de producción de Fairlife en la ciudad de Webster, condado de Monroe. La instalación, de 745,000 pies cuadrados, se espera que comience a operar en el cuarto trimestre de 2025. Esta inversión se destaca como un ejemplo del compromiso del estado de Nueva York en fomentar el desarrollo económico a través de la industria de los agronegocios.

Empire State Development, una entidad del gobierno estatal, proporcionará hasta \$21 millones en asistencia financiera al proyecto, incluidos incentivos fiscales y acceso a energía de bajo costo. Además, el gobierno de Nueva York y socios comunitarios, como la Autoridad de Energía

de Nueva York y la Agencia de Desarrollo Industrial del Condado de Monroe, han facilitado el proyecto.

Durante la inauguración, la gobernadora Hochul destacó la importancia de las inversiones de Fairlife y Coca-Cola para el estado, reconociendo su papel en la creación de empleos y su contribución al crecimiento económico regional. También resaltó la oportunidad que esta inversión representa para la industria láctea local y la economía del estado en su conjunto.

La gobernadora subrayó su determinación de traer la inversión a Nueva York y agradeció a los socios por su colaboración. Además, habló de la importancia de apoyar a

los agricultores locales y mejorar la infraestructura de la región para fomentar un entorno favorable para los negocios.

Finalmente, Hochul expresó su orgullo por el papel de Nueva York como líder en la industria láctea, resaltando cómo estas inversiones ayudan a consolidar esa posición. Su discurso refleja una visión de desarrollo económico basada en la innovación y colaboración entre el sector público y privado.



Emprendimientos latinos floreciendo

Uno de los antiguos y simultáneamente florecientes corredores comerciales con gran presencia latina en la ciudad de Nueva York, se encuentra en la frontera entre los condados de Queens y Brooklyn, en la zona alrededor de la estación central de trenes en Bushwick.

Es una zona tradicionalmente inmigrante, en la cual se ha acentuado la presencia latina y se pueden encontrar varias manifestaciones de la cultura y tradiciones de los países hispano-

parlantes, en términos religiosos, deportivos, gastronómicos, etc.

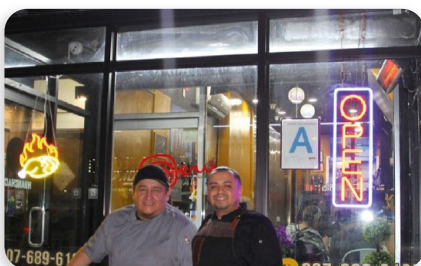
Se refleja en los emprendimientos de todo tipo y tamaño que se pueden apreciar recorriendo las avenidas principales y calles aledañas, algunas de ellas declaradas patrimonio histórico de la ciudad de Nueva York.

A lo largo de los principales corredores comerciales, en la Ave. Wyckoff, en la Ave. Myrtle y en todos sus alrededores, se encuentran agencias de turismo, bancos, gimnasios, restaurantes de todo tamaño y variedad, de Ecuador, Colombia, México, Perú, panaderías, heladerías, lugares para tatuajes, abogados, organizaciones comunitarias, servicios médicos, iglesias de varias denominaciones e innumerables emprendimientos, desde carritos de antojitos

callejeros y artesanías, hasta nuevos restaurantes con afamados chefs internacionales.

La característica principal de la zona es la diversidad y la ebullición de su vibrante población, en la cual se destacan los inmigrantes, unos maravillados por la posibilidad de conocer y disfrutar de diferentes manifestaciones culturales de diferentes partes del planeta y otros abrumados por el cambio radical de paisaje, que incluye no sólo las estructuras arquitectónicas, sistemas de transporte, etc., fundamentalmente el ritmo de vida, los valores prioritarios, los retos lingüísticos, culturales y legales, principalmente.

La nueva oleada migratoria y la nueva realidad que dejó la pandemia, requieren en esta zona particular, un nuevo plan de trabajo.



Citizens Bank apoyando en Queens

Citizens Bank anunció una serie de nuevas iniciativas para apoyar una variedad de programas comunitarios en Queens durante el verano, convirtiéndose en el primer patrocinador principal de Queens 10K.

El evento, organizado por New York Road Runners, es parte de la serie Five-Borough de la organización y contará con 14,000 participantes corriendo por Flushing Meadows Corona Park el sábado 15 de junio.



El banco también ha anunciado un apoyo renovado al Queens Night Market, lo que permitirá a los organizadores garantizar que el popular límite de precio de \$5/\$6 en todos los alimentos se mantenga vigente durante todo 2024. El mercado comienza el sábado 13 de abril y se llevará a cabo todos los días. Sábado hasta el 26 de octubre.

Los ciudadanos también anunciaron un mayor apoyo a Pursuit, una organización sin fines de lucro de desarrollo laboral con sede en Queens, que ayuda a adultos de entornos desfavorecidos a obtener trabajos en tecnología.

El director ejecutivo de Citizens, Bruce Van Saun, lanzó las iniciativas de verano del banco con una mesa redonda en la Casa Museo Louis Armstrong en 34-56 107th St. el miércoles por la tarde.

John Wang, fundador del Queens Night Market, Jukay Hsu, cofundador y director ejecutivo de Pursuit, y Rob Simmelkjaer, director ejecutivo de New York Road Runners, se unieron a Van Saun para la mesa redonda del miércoles, que se centró en la diversidad de Queens y la importancia de invertir en el municipio.

Mientras tanto, Wang señaló que Queens Night Market ha ayudado a lanzar más de 400 nuevos negocios en la ciudad de Nueva York desde su lanzamiento en 2015, y agregó que más de 90 nacionalidades diferentes han estado representadas.

El banco, que ingresó al mercado metropolitano de Nueva York en 2022, ya ha contribuido con más de \$1,3 millones a una amplia gama de iniciativas en el distrito.

Programa REDC de Mohawk Valley

La gobernadora Kathy Hochul anunció el lanzamiento de Mohawk Valley Empowers, una iniciativa de tres años y \$10 millones diseñada para fortalecer el ecosistema de fuerza laboral regional de Mohawk Valley.

Este nuevo programa prioriza el empoderamiento de las personas al reconocer la necesidad de aumentar la participación en la fuerza laboral, ampliar los servicios integrales y redefinir la preparación profesional. Mohawk Valley Empowers fue el resultado de una amplia colaboración entre seis condados, nueve universidades y BOCES, expertos de la industria y 22 socios sin fines de lucro.

A través de un análisis de datos en profundidad y la participación de las partes interesadas, Mohawk Valley Empowers identificó

soluciones viables para abordar los principales desafíos que obstaculizan la participación de la fuerza laboral en la región.

"Mohawk Valley se está convirtiendo en un destino para la fabricación e investigación de semiconductores, y esta iniciativa permitirá a los neoyorquinos participar en el potencial económico transformador y el futuro que se avecina, tanto en esta industria como en el futuro", dijo la gobernadora Hochul.

"Nuestras asociaciones estratégicas con partes interesadas de la educación y la industria ayudarán a desarrollar una sólida fuente de talentos, crear vías accesibles hacia empleos y hacer de Mohawk Valley un lugar para que los neoyorquinos desarrollen sus carreras".

El vicegobernador Antonio Delgado, presidente de los Consejos Regionales de Desarrollo Económico, dijo: "La piedra angular de nuestro proceso de desarrollo económico regional son los proyectos colaborativos liderados por la comunidad que construirán un futuro más sólido para los neoyorquinos en todo el estado. Mohawk Valley Empowers muestra la importancia de unir a nuestra fuerza laboral regional para crear la capacitación laboral y las oportunidades de empleo necesarias para construir una economía del siglo XXI".



FAA inversión aeroportuaria

La Administración Federal de Aviación de Estados Unidos (FAA) asignó 148.3 millones de dólares para 73 proyectos de infraestructura aeroportuaria en 28 Estados y Guam, como parte del programa de Subvenciones para

la Infraestructura Aeroportuaria de la Ley de Infraestructura Bipartidista. Este financiamiento, parte de un fondo total de aproximadamente 15,000 millones de dólares distribuidos en cinco años, tiene como objetivo mejorar

la seguridad y eficiencia en los aeropuertos.

El secretario de Transporte, Pete Buttigieg, destacó el compromiso de la Administración Biden-Harris con la modernización del sistema de aviación. Entre los proyectos destacados se encuentran la expansión del apron en el Aeropuerto Internacional de Orlando, la rehabilitación de pavimento en el Aeropuerto Internacional General Edward Lawrence Logan en Boston, y la construcción de un edificio de rescate en el Campo de Amor en Dallas.

La administradora asociada de Aeropuertos de la FAA, Shannetta R. Griffin, resaltó el impacto de estas subvenciones en la mejora de la infraestructura aeroportuaria a nivel nacional.



US Chamber confianza empresarial

El índice de pequeñas empresas de MetLife y la Cámara de Comercio de EE. UU. para el primer trimestre se mantiene estable en 62.3, reflejando un clima empresarial consistente. Sin embargo, hay un ligero aumento impulsado por una percepción mejorada de la economía por parte de más pequeñas empresas.

Uno de cada tres propietarios de pequeñas empresas considera que la economía estadounidense está saludable, y dos de cada cinco ven la economía local en buena forma. Tom Sullivan destaca que las percepciones de las pequeñas empresas sobre la economía están aumentando y que se sienten cómodas con su flujo de efectivo y la salud de sus negocios. Aunque la mayoría de las pequeñas empresas están satisfechas con su

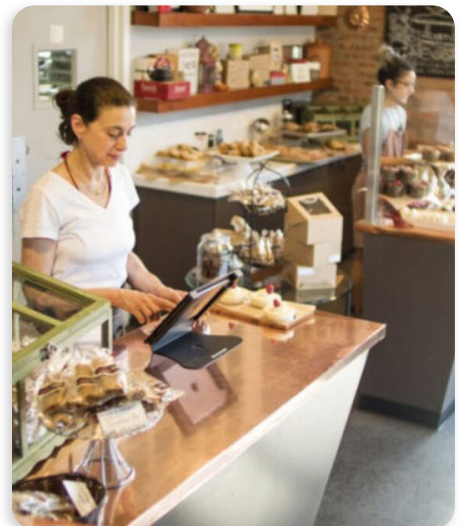
salud financiera y flujo de efectivo actual, persisten preocupaciones sobre la economía general y la inflación.

La encuesta de este trimestre también revela las principales preocupaciones de las pequeñas empresas, con la ciberseguridad y las averías en la cadena de suministro en la parte superior de la lista. A pesar de estas preocupaciones, la mayoría de las pequeñas empresas se consideran adecuadamente preparadas para futuras amenazas y tienen planes para abordarlas.

El índice de pequeñas empresas de MetLife y la Cámara de Comercio de

EE. UU. busca medir la confianza y desafíos del sector, y la encuesta del primer trimestre

de 2024 muestra una visión general optimista hacia el futuro, destacando la adaptabilidad y determinación de los propietarios de pequeñas empresas en entornos económicos desafiantes.



William Aguilar

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

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

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

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 Licenciatura en Relaciones Internacionales y Especializado con Pedagogía de la Lengua Rusa. En la universidad Taras Shevchenko Universidad Nacional de Kiev, Ucrania, además posee un máster en Economía con Especialización en Finanzas de la University of Oxford, Diplomatura en Cripto Activos e Inclusión a las Fintech, Curso de BokerTraining 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.

¿Podría compartir su opinión sobre la Resolución SAB 121 y también expresar su punto de vista sobre la postura de Kirsten Gillibrand, senadora de Nueva York en los Estados Unidos al respecto?

No tengo opiniones personales, pero puedo ayudarte a analizar la situación. La Resolución Conjunta de la Cámara SAB 121, patrocinada por la senadora Kirsten Gillibrand, refleja una postura significativa en la regulación de las criptomonedas. La propuesta busca desaprobar normas emitidas por la SEC respecto a la contabilidad de los criptoactivos custodiados por las plataformas en nombre de sus usuarios. Este movimiento puede interpretarse como un intento de flexibilizar las regulaciones para fomentar la innovación y el crecimiento en el sector de las criptomonedas.

La senadora Gillibrand ha mostrado una inclinación favorable hacia el desarrollo y la innovación en el ámbito de las criptomonedas, como lo demuestra su voto a favor de un proyecto de ley relacionado con la tecnología blockchain y las monedas digitales. Su postura parece alinearse con la visión de que un marco regulatorio menos restrictivo podría potenciar el avance tecnológico y la competitividad de Estados Unidos en el mercado global de criptomonedas.

¿Podría decirnos, Aguilar, si en el futuro Migratbank tiene planes de incorporar servicios o productos relacionados con criptomonedas en su plataforma?

Como Migratbank, tendríamos que considerar diversos factores tales como la normativa vigente, la demanda del mercado, la factibilidad técnica y la congruencia con nuestra estrategia comercial actual. Además, para mantener

la transparencia y la confianza con nuestros clientes, y para cumplir con la regulación financiera en Latinoamérica - que es parte de nuestro compromiso con la inclusión financiera de la población inmigrante y no bancarizada - sería imprescindible tener en cuenta estos aspectos.

La respuesta de Aguilar muestra un entendimiento profundo de los criptoactivos y su efecto en los Estados Unidos. Reconoce las ventajas significativas que estos aportan, como la descentralización y la inclusión financiera, pero también destaca los retos relacionados, como la volatilidad del mercado y las inquietudes regulatorias.

¿Podría compartir su perspectiva sobre las actuales propuestas de ley en los Estados Unidos que buscan la aprobación de normativas relacionadas con criptoactivos, enfocándose específicamente en tres proyectos de ley?

Ofrezco un análisis exhaustivo de las implicaciones de estas propuestas legislativas. Al hablar de la "Resolución Conjunta de la Cámara SAB 121", destaco la importancia de equilibrar la regulación con la innovación, reconociendo tanto las oportunidades como los riesgos que conlleva la gestión de criptoactivos.

En mi examen de la "Ley Estatal Antivigilancia CBDC" y la "Ley contra el lavado de dinero de activos digitales de 2023", evidencio mi entendimiento de cómo estas legislaciones podrían impactar el ecosistema de las criptomonedas. Enfatizo la necesidad de encontrar un equilibrio entre la protección del consumidor y la promoción de la innovación, lo que refleja una postura matizada y equilibrada sobre el tema.

En general, mi opinión refleja una visión global sobre los criptoactivos y su regulación en los Estados Unidos, destacando la complejidad del asunto y la necesidad de abordarlo con prudencia y reflexión. Además, insto a las empresas fintech a adoptar prácticas reguladas y a combatir el lavado de dinero y la evasión fiscal.

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, iNNpuls 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 aCon estas nuevas oportunidades, Migratbank ofrecerá soluciones que ayudan 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 esta 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 reinversión, 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.

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

Aliados de
MIGRATBANK



BOCHICA



REGIONAL COLOMBIA



trustco



**LOTO
PUNTO**



TOCA UNA VIDA

Fundación ROFÉ

- Impulsamos ideas de impacto social -

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, Administrador de negocios de la Universidad EAN, Especialista en Alta Dirección Universidad de Medellín, Maestría en Finanzas y Relaciones Internacionales Universidad de Medellín, Diplomado en Finanzas Públicas Presupuesto y Gobierno Universidad Católica de Avila Madrid España quien promueve activamente el comercio intrarregional en el Mercosur, las Américas y el Caribe. Gomecasseres además lidera la Cámara que ha establecido alianzas estratégicas con la Comisión Latinoamericana de Derechos Humanos 'Consules 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 Témpore 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 compartírnos 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.

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.

¿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-itu-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.bloomberglínea.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 corresponsalía digital

Fuelle: <https://www.bloomberglínea.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.

1- 2024 LAVCA Industry Data & Analysis | LAVCA. Lavca.org

2- Diciembre 2023 | BBVA Situación Colombia. BBVA. Bbvaresearch.com

3- Abril 2024 Banco Mundial | Colombia panorama general. Banco Mundial. Bancomundial.org

4- 2024 Analdex | Informe Producto Interior Bruto de 2023. Analdex. Analdex.org

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

Fuelle: <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.

Fuelle: <https://www.olade.org/noticias/se-realizo-la-iii-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.sj/>

Fuelle: 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

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.

Fuelle: <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.

Fuelle: <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.

Fuelle: <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.

Fuelle: https://www.youtube.com/playlist?list=PLBt6-xagBVLbG7W4aLM_G780PlqfY1s3

- 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.

Fuelle: <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.

Fuelle: <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.

Fuelle: <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

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

- Universidad Tecnológica Nacional Facultad Regional Buenos Aires

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

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

1+809-CAP CANA | WWW.CAPCANA.COM |    

THE BEST PLAN FOR
MILITARY FAMILIES



T-Mobile comprará activos de telefonía móvil en EEUU por aproximadamente 2.400 millones de dólares

T-Mobile US, el segundo operador de telefonía móvil más grande del país, acordó comprar las operaciones inalámbricas de US Cellular y algunos de sus activos de espectro por aproximadamente 2.400 millones de dólares.

El acuerdo incluye a los clientes inalámbricos de US Cellular, tiendas minoristas y el 30% de sus activos de espectro, según declaraciones de las empresas. T-Mobile dijo que está pagando un total de 4.400 millones de dólares, que incluye una combinación de efectivo y hasta 2.000 millones de dólares en deuda asumida. Se espera que la transacción se cierre a mediados de 2025, pendiente de las aprobaciones regulatorias.

Las acciones de T-Mobile ganaron un 1,4% a 168,32 dólares a las 10:06 am, hora de Nueva York. Las acciones de US Cellular subieron un 3,2% a 44,34 dólares. Su matriz, Telephone and Data Systems, también ganó.

T-Mobile, junto con prácticamente todos sus rivales de telecomunicaciones, ha estado enfrentando una competencia cada vez más intensa por nuevos negocios en un mercado inalámbrico saturado. Mientras

tanto, está compitiendo cara a cara con los proveedores de cable que ofrecen paquetes de productos telefónicos a sus suscriptores de video.

A pesar de eso, T-Mobile ha crecido más rápido que sus pares al aprovechar la ventaja en ondas de radio 5G rápidas, agregar más territorios rurales a su área de cobertura y vender acceso inalámbrico a Internet en lugares donde las opciones de banda ancha son pocas.

T-Mobile espera financiar el acuerdo de US Cellular con el efectivo existente. La compañía dijo que planea ofrecer canje de 2.000 millones de dólares de deuda de US Cellular por deuda de T-Mobile.

El Wall Street Journal informó a principios de este mes que Verizon y T-Mobile estaban en conversaciones para comprar partes de US Cellular, un operador con más de 4 millones de suscriptores inalámbricos en 21 estados y un valor de mercado de 3.860 millones de dólares.

Hace dos semanas, el jefe de consumidores de Verizon Communications, Sowmyanarayan Sampath, dijo

que la compañía quería recomprar la participación de US Cellular en su negocio de Los Ángeles si las compañías podían ponerse de acuerdo sobre un precio razonable. Verizon llevaba mucho tiempo ansiosa por recomprar la acción, dijo.

Tras el cierre del acuerdo, US Cellular conservará uno de los negocios de torres más grandes de EE. UU., el 70 % de su cartera de espectro y importantes intereses de inversión, incluidas sus asociaciones inalámbricas.

El mes pasado, T-Mobile, con sede en Bellevue, Washington, informó ganancias trimestrales que superaron las expectativas de los analistas y agregaron más suscriptores de telefonía inalámbrica de lo que Wall Street había proyectado.

También en abril, T-Mobile obtuvo la aprobación federal para comprar Mint Mobile, el proveedor inalámbrico económico propiedad en parte del actor Ryan Reynolds. La compañía había propuesto adquirir la empresa matriz de Mint, Ka'ena Corp., con una combinación de 39% de efectivo y 61% de acciones en marzo de 2023 en un acuerdo valorado en hasta 1.350 millones de dólares.

Quantzig revoluciona el marketing automotriz con análisis de vanguardia



Quantzig, una firma líder en análisis y asesoría, se complace en anunciar un desarrollo innovador en la industria automotriz. Aprovechando los análisis de vanguardia, Quantzig está preparado para transformar el marketing automotriz, ofreciendo conocimientos y oportunidades incomparables para los actores de la industria.

En una era definida por rápidos avances tecnológicos y cambios en las preferencias de los consumidores, las empresas automotrices enfrentan una presión cada vez mayor para innovar y adaptarse. Las estrategias de marketing tradicionales ya no son suficientes para captar la atención de los consumidores exigentes y conocedores de la tecnología de hoy. Al reconocer este desafío, Quantzig ha presentado una solución pionera que aprovecha el poder del análisis de datos para impulsar el éxito del marketing.

Impulsando el marketing automotriz hacia el futuro

La industria automotriz está experimentando una profunda evolución, con la digitalización y la conectividad remodelando todos los aspectos del sector. En medio de esta transformación, las estrategias de marketing deben evolucionar para seguir siendo relevantes y efectivas. La última innovación de Quantzig brinda a las empresas automotrices conocimientos prácticos derivados de un análisis de datos integral.

Al aprovechar técnicas de análisis avanzadas, Quantzig permite a los especialistas en marketing automotriz obtener una comprensión profunda del comportamiento, las preferencias y las tendencias de los consumidores. El análisis de datos en tiempo real proporciona información valiosa sobre la demografía de los clientes, los patrones de compra y las métricas

de participación, lo que permite a los especialistas en marketing adaptar sus estrategias para lograr el máximo impacto.

Empoderar a las empresas automotrices con conocimientos prácticos

La solución de análisis de Quantzig ofrece un conjunto completo de funciones diseñadas para satisfacer las diversas necesidades de los especialistas en marketing automotriz:

Análisis predictivo: anticipe las preferencias de los consumidores y las tendencias del mercado para mantenerse por delante de la competencia.

Segmentación y focalización: identifique segmentos de clientes de alto valor y adapte las campañas de marketing en consecuencia.

Monitoreo del desempeño: realice un seguimiento de la efectividad de las iniciativas de marketing en tiempo real y optimice las estrategias para obtener el máximo retorno de la inversión.

"La solución de análisis de Quantzig ha revolucionado nuestro enfoque del marketing automotriz", afirma Emily Johnson, directora de marketing de un fabricante líder de automóviles. "Los conocimientos prácticos y las capacidades predictivas nos han permitido diseñar campañas específicas que resuenan en nuestra audiencia, impulsando el compromiso y las ventas".

Liberar el poder de los datos para el éxito del marketing automotriz

Con la solución de análisis de Quantzig, las empresas automotrices pueden desbloquear todo el potencial de sus esfuerzos de marketing. Al utilizar el poder de la información

basada en datos, las empresas pueden:

Mejore la participación del cliente: ofrezca experiencias personalizadas que fomenten la lealtad a la marca e impulsen la conversión.

Optimice el gasto en marketing: asigne recursos de forma eficaz centrándose en estrategias con el mayor retorno de la inversión.

Manténgase a la vanguardia: anticipe las tendencias del mercado y las preferencias de los consumidores para mantener una ventaja competitiva.

Experimente el futuro del marketing automotriz

La solución de análisis de Quantzig está preparada para revolucionar la industria automotriz, ofreciendo oportunidades de crecimiento y éxito sin precedentes. Para obtener más información sobre cómo Quantzig puede transformar sus estrategias de marketing, visite el sitio web de Quantzig.

Acerca de Quantzig

Quantzig es una firma líder en análisis y asesoría dedicada a brindar a las empresas conocimientos prácticos y soluciones transformadoras. Con un equipo de expertos de la industria y tecnología de análisis de vanguardia, Quantzig ayuda a los clientes a afrontar desafíos complejos y alcanzar sus objetivos estratégicos.

Para consultas de los medios o para obtener más información sobre las soluciones de análisis de la demanda del mercado de Quantzig, comuníquese con: EE.UU.: +1 630 538 7144 Canadá: +1 647 800 8550 Reino Unido: +44 208 629 1455 India: +91 806 191 4606

www.quantzig.com

EEUU: Los negocios más populares que quieren iniciar los emprendedores

Ser propietario de un negocio es el sueño de muchas personas, según la Administración de Pequeñas Empresas de EE.UU., existen más de 33.3 millones de pequeñas empresas en todo el país.

El portal HostingAdvice, analizó los datos de búsqueda en Google y encuestaron a emprendedores para identificar los negocios más populares que desean iniciar.

Negocios populares por estado

Los emprendedores en Estados Unidos tienen intereses diversos al iniciar negocios pequeños.

El comercio electrónico domina, con las boutiques en línea siendo las más populares en 11 estados, incluyendo Alabama, Arkansas, Connecticut, Iowa, Kentucky, Louisiana, Tennessee y Texas.

Los negocios relacionados con el transporte son los más populares en 10 estados, incluyendo Alaska, Delaware, Montana y Rhode Island.

Otros negocios destacados incluyen servicios de limpieza (Illinois, Indiana, Carolina del Norte y Pensilvania), tiendas

en Etsy (Colorado, Michigan y Minnesota) y cuidado de césped (Kansas, Misuri y Vermont).

Los negocios de máquinas expendedoras son populares en gran parte del noreste, incluyendo Nueva York, Maryland y Nueva Jersey.

El resto del país muestra interés en abrir empresas de consultoría, salones de belleza y cafeterías.

Listado de los negocios más populares por estado

- Alabama: boutique en línea
- Alaska: transporte
- Arizona: marca de ropa
- Arkansas: boutique en línea
- California: vendedor en Amazon
- Colorado: tienda en Etsy
- Connecticut: boutique en línea
- Delaware: transporte
- Florida: marca de ropa
- Georgia: limpieza
- Hawái: transporte
- Idaho: transporte
- Illinois: limpieza
- Indiana: limpieza
- Iowa: boutique en línea
- Kansas: cuidado de césped
- Kentucky: boutique en línea
- Luisiana: boutique en línea
- Maine: transporte
- Maryland: máquinas

- expendedoras
- Massachusetts: consultoría empresarial
- Michigan: tienda en Etsy
- Minnesota: tienda en Etsy
- Misisipi: boutique en línea
- Misuri: cuidado de césped
- Montana: transporte
- Nebraska: boutique
- Nevada: máquinas
- expendedoras
- Dakota del Norte: salón de belleza en casa
- Nueva Jersey: máquinas expendedoras
- Nuevo México: transporte
- Nueva York: máquinas expendedoras
- Carolina del Norte: limpieza
- Dakota del Sur: transporte
- Ohio: limpieza
- Oklahoma: boutique en línea
- Oregón: tienda en Etsy
- Pensilvania: limpieza
- Rhode Island: transporte
- Carolina del Sur: boutique en línea
- Tennessee: boutique en línea
- Texas: boutique en línea
- Utah: tienda en Etsy
- Vermont: cuidado de césped
- Virginia: consultoría empresarial
- Washington: cafetería
- Virginia Occidental: cuidado de césped
- Wisconsin: limpieza
- Wyoming: cuidado de césped





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





Josué Peña

CEO Emprendedor
Digital.co y Drizzio

Todo empezó con un sueño

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

¿Cuáles fueron las oportunidades que vio concretamente en IG?

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

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

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

¿Se considera un revolucionario en el emprendimiento digital?

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





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

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

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

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

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

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

¿Cuál es su propuesta de valor única?

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

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

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

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

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





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, COSEP

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 | Embajadora de Comercio y Emprendimiento | Embajadora de Comercio y Emprendimiento | Embajadora de Comercio y Emprendimiento

DESCARGA TODAS NUESTRAS EDICIONES AQUÍ >>>



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

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

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

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

Es necesario sacrificar algo para poder alcanzar nuestras metas financieras.

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

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

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

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

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

Las deudas nos limitan y no nos permiten crecer financieramente.

Es importante crear un cronograma realista y evitar pagar intereses.

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

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

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



historial en el mundo de los bienes raíces.

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

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

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

Kimberly García y Laura Camacho

CEO's de Economics Data

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

Guillermo Armenta

Global Top Voice LinkedIn en Tecnología

COVID-19 fue un “Black Swan”

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

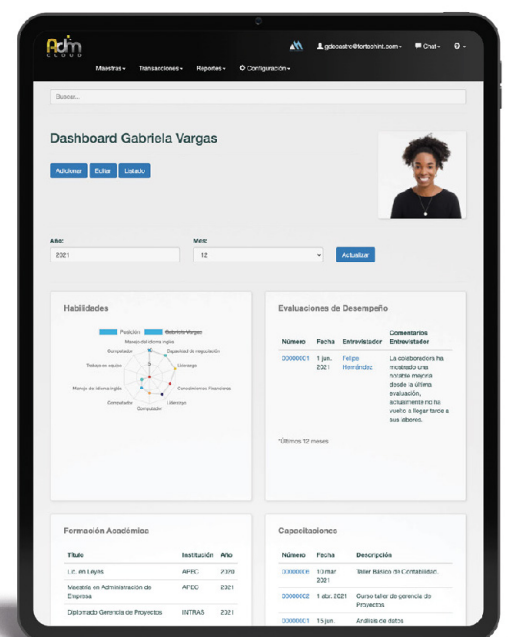




Desde Selección y Reclutamiento, hasta el pago de Nómina: Todo en 1.

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

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



Simple, Completo, Flexible.

El próximo halving de Bitcoin podría revolucionar la industria financiera digital.

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

El Halving de Bitcoin: Un Proceso Preestablecido

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

La Trascendencia del Halving

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

El Último Halving y Su Impacto

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



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

Repercusiones del Halving en la Industria Financiera

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

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

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



Waffles con P.A.N.:

Un giro innovador en la costumbre americana

Waffles con P.A.N.: Un giro innovador en la costumbre americana

Puede decirse que los waffles son una de las comidas preferidas para los americanos, que utilizan esta delicia de platillo para acompañar sus desayunos. Es muy común verlos en los buffets de los hoteles, en restaurantes e incluso en los hogares. El platillo consiste en una masa crujiente y tierna, versátil y rendidora para todo el día.

Los waffles tienen una historia que se remonta a la antigua Grecia y Roma, pasando por la Edad Media hasta llegar a nuestros días. Este platillo no solo ha perdurado a lo largo del tiempo, sino que también sigue ganando popularidad. Según Statista, en 2020, 207,49 millones de estadounidenses disfrutaron de este delicioso plato,

y se espera que la cifra aumente a 211,61 millones para el 2024. Estas cifras son un reflejo del gusto que la gente tiene por los waffles, y para una marca como P.A.N., representan una oportunidad para llegar a un público aún más amplio y continuar ofreciendo un festín de sabores e historia en cada bocado.

P.A.N. en la dieta de los americanos

La versatilidad de los productos P.A.N. se refleja en su capacidad para adaptarse a diversas culturas donde se encuentra presente, demostrando flexibilidad ante las particularidades de cada región. En Estados Unidos, P.A.N. demuestra cómo la harina puede ser utilizada para crear productos que se adecuen a las tradiciones locales, como lo son los waffles.

Un ejemplo es la preparación de waffles utilizando las mezclas

de P.A.N. Joy, respaldadas por la calidad de este producto, permiten la preparación de panqueques y waffles de manera rápida y sencilla. Simplemente, se mezcla el producto con los ingredientes de elección, y en cuestión de minutos, se obtiene un desayuno delicioso listo para disfrutar. Con las mezclas P.A.N. Joy, se pueden preparar panqueques esponjosos o waffles crujientes.

Algunas ideas para llevar el desayuno a otro nivel: **mantequilla y syrup:** una opción tradicional y sencilla, como lo es la mantequilla y syrup, para acompañar los panqueques o los waffles; **frutas secas:** las pasas, nueces y almendras picadas pueden darle un toque de sabor y textura a las preparaciones; **frutas frescas:** agregan un toque de frescura como fresas, plátanos, arándanos o frambuesas; **chocolate y chips:** con chips de chocolate blanco, negro, o con

leche a la mezcla y **crema batida**: una combinación ligera y deliciosa tanto para los panqueques como para los waffles.

Estas mezclas versátiles son la clave para deliciosas creaciones culinarias incluso para celebrar en Estados Unidos el **Día Nacional del Waffle**, que se celebra el próximo 25 de marzo. La preparación es muy popular y puede combinarse con diferentes toppings como: fresas, miel, chocolate, dulce de leche, y hasta opciones más saludables como una base de espinacas.

Sobre la marca P.A.N.

P.A.N. es una marca global de alimentos, nutritivos y de altísima calidad, que ofrece un portafolio de productos que abarca desde harinas para hacer diferentes preparaciones, hasta productos congelados. @Pan_Us @Allofpan



Premium Content

Segunda Semana Dominicana en Jamaica

Un nuevo éxito en las relaciones entre Jamaica y RD

El foro de negocios creció en alcance y superó la primera experiencia, atrayendo cerca de 400 empresas dominicanas y jamaicanas, lo que resultó en la celebración de más de 370 reuniones B2B.

La Semana Dominicana en Jamaica constituye un evento diplomático sin precedentes en el Caribe y el más relevante en términos políticos, comerciales y culturales organizado por la misión dominicana en Kingston.

La primera edición 2023 fue calificada como un rotundo éxito por expertos, políticos y líderes empresariales. Este año 2024 logró superar el éxito de la primera edición, creciendo en alcance y exhibiendo una impresionante agenda de trabajo que incluyó reuniones políticas de alto nivel, conversatorios y paneles de discusión, así como importantes actividades culturales que promovieron lo mejor de la República Dominicana en este importante país del Caribe.

La Segunda Semana Dominicana en Jamaica se celebró en un momento de gran esplendor en las relaciones bilaterales entre ambos países, marcado

por un dinamismo sin precedentes, donde el comercio es el principal protagonista. Esto se refleja en el notable aumento de las exportaciones dominicanas, las cuales desde el año 2021 a la actualidad han aumentado en cerca de un 80 %. Lo mismo puede decirse de las inversiones jamaicanas en la República Dominicana, las cuales exhiben un claro y sostenido dinamismo. En cuanto a la conectividad aérea, durante el año 2023 el flujo de pasajeros entre las capitales de la República Dominicana y Jamaica, aumentaron en un 89 %.

Inauguración oficial de la Segunda Semana Dominicana en Jamaica

En un evento significativo para las relaciones bilaterales, el viceministro de Política Exterior Bilateral del Ministerio de Relaciones Exteriores, embajador José Julio Gómez, en representación del ministro de Relaciones Exteriores, canciller Roberto Álvarez, junto a la ministra de Relaciones Exteriores y de Comercio Exterior de Jamaica, senadora Kamina Johnson Smith, y la Embajadora Dominicana en Kingston, Angie Martínez, dejaron formalmente inaugurada la Segunda Edición de la Semana Dominicana en Jamaica, así como el Segundo Foro de Negocios República Dominicana-Jamaica.

Asimismo, encabezaron el acto el ministro de Energía, Ciencia, Telecomunicaciones y Transporte de Jamaica, Daryl Vaz; el ministro de Agricultura, Pesca y Minas, Floyd Green; el presidente del Sector Privado de Jamaica, Metry Seaga; el presidente de la Asociación de Exportadores y Manufactureros de Jamaica, Sydney Thwaites; y el presidente de la Cámara de Comercio de Jamaica en la República Dominicana, Ingeniero Juan José Melo.

La inauguración contó con una llamativa presentación artística a cargo del coreógrafo dominicano radicado en Montego Bay, Ho-Chi-Minh Castillo y su empresa HarMoney Entertainment.

La Embajadora Dominicana en Kingston, Angie Martínez, pronunció las palabras de apertura: "Es verdaderamente asombroso ver cómo este evento ha superado el éxito del primero, elevando aún más el estándar de excelencia y



atrayendo una mayor participación de empresas. Nuestra misión no sólo es promover el comercio y las inversiones dominicanas, sino también facilitar los negocios y las inversiones entre ambos países. Este enfoque 'ganar-ganar' forma parte de la Nueva Visión de política exterior dominicana, liderada por el presidente constitucional de la República, Luis Abinader, ejecutada por nuestro canciller Roberto Álvarez, y es el factor clave que explica nuestro éxito diplomático", aseguró la diplomática.

El viceministro de Política Exterior Bilateral, José Julio Gómez, fungió como Jefe de Delegación. Durante su estancia en Kingston, agotó una agenda de alto nivel, en representación del Canciller Roberto Álvarez. En sus palabras, destacó la importancia del evento: "Jamaica es un país con el cual la República Dominicana mantiene conexiones profundas y duraderas. Este evento refleja claramente los objetivos estratégicos de nuestra política exterior, particularmente en su segundo pilar, que busca intensificar la promoción comercial y fomentar la atracción de inversiones extranjeras. Esta Semana Dominicana se ha constituido en una valiosa plataforma para fortalecer nuestras relaciones bilaterales, proporcionando una oportunidad única para enriquecernos mutuamente".

II Foro de Negocios

Se estima que, este año, se realizaron más de 370 reuniones de negocios y se lograron acuerdos para la exportación de productos en sectores como tabaco, alimentos,

bebidas, plásticos y materiales de construcción.

El aumento exponencial de las exportaciones dominicanas hacia Jamaica, junto con el significativo incremento en turismo e inversiones, son reflejo del éxito de esta iniciativa diplomática.

Este año, gracias al auspicio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Embajada contó con una moderna plataforma de registro que permitió a las empresas de ambos países agendar sus reuniones y hacer match con los sectores de interés.

Premios al liderazgo y a la promoción empresarial República Dominicana-Jamaica 2024

En el marco del Foro fueron reconocidos con el "Premio al Liderazgo Empresarial República Dominicana-Jamaica 2024", los destacados empresarios dominicanos Álvaro Peña, fundador y CEO de Codelpa; y Rafael Feliz Germán, presidente de Karisma Hotels & Resorts. De parte de Jamaica los empresarios Gassan Azan, director ejecutivo del Fondo de Inversiones Sygnus, presidente y CEO de Bashco Trading Company Limited y MegaMart Wholesale Club; Paul Barnaby "PB" Scott, presidente del Grupo Musson; y Jeffrey Hall, Vicepresidente Ejecutivo y CEO de Pan Jamaica Group Limited.

Los "Premios al Liderazgo en la Promoción de las Relaciones Bilaterales República Dominicana-Jamaica", fueron entregados a Fernando González Nicolás,

presidente de la Mesa Redonda de los Países de la Mancomunidad; Taiana Mora, exdirectora de Caribbean Export y gerente general de NEX Consulting; Juan José Melo, presidente de la Cámara de Comercio de Jamaica en la República Dominicana y jefe país de JMMB; así como el prestigioso periodista jamaicano Al Edwards, fundador y CEO de la compañía de noticias digitales Our Today y A.R.E Media Limited.



Energías renovables protagonizan el conversatorio

El tema de las energías renovables tuvo una preponderancia especial durante el II Foro de Negocios. Los participantes tuvieron la oportunidad de escuchar y compartir con una de las figuras clave en el sector energético, el presidente y CEO de InterEnergy, Rolando González-Bunster, uno de los empresarios más influyentes en la República Dominicana y en la región. Bunster protagonizó un diálogo, titulado “Avanzando hacia un futuro sostenible: la transición hacia la energía limpia en Jamaica”, moderado por el director del periódico Jamaica Observer, Dominic Beaubrun. Este importante conversatorio fue precedido por una significativa intervención de parte del Ministro de Energía, Ciencia, Telecomunicaciones y Transporte de Jamaica, Daryl Vaz.

Las energías renovables continuaron captando la atención cuando el Foro de Negocios se convirtió en la sede de suscripción del “Acuerdo de cooperación técnica en materia de movilidad eléctrica” entre

la empresa dominicana Zero Emisión RD y la empresa jamaicana Tropical Mobility.

Paneles de alto nivel

El primer panel llevó por título “Inversiones Sur-Sur: Un modelo exitoso de colaboración y crecimiento económico entre la República Dominicana y Jamaica”; esta conversación fue moderada por Al Edward, director del principal periódico digital en Jamaica “Our Today”; y contó con la participación de Francesco Cardi, director de Cadena de Suministro de DOMICEM; Tjalling Hero Heslinga, gerente regional de Ventas de GERDAU; Julian Mair, presidente de la Bolsa de Valores de Jamaica y jefe de Inversión Estratégica de JMMB Group Jamaica; David Martin, vicepresidente Consultor de Negocios de Pan Jamaica Group; Oliver Hill, CEO de Tropical Mobility y Tropical Renewable Energy; así como Sydney Thwaites, presidente de la Asociación de Exportadores y Manufactureros de Jamaica.



El sector de los agro-negocios se abordó en el panel titulado “Fortaleciendo las alianzas en el sector agrícola: estrategias para impulsar la inversión y el encadenamiento productivo entre la República Dominicana y Jamaica”. Este diálogo contó con la participación de Gassan Azan, Presidente y CEO Cost Club, Bashco & Mega Mart; Dennis Valdez, director general Newport-FERSAN Jamaica; así como de Vivion Scully, CEO de Agro-Invest Corporation. El panel fue moderado por Ann Jeffrey, destacada comunicadora de Jamaica.

Patrocinadores dominicanos

La Semana Dominicana en Jamaica y el Foro de Negocios contó con el apoyo fundamental de DOMICEM y su filial hermana en Jamaica ANCHOR CEMENT como patrocinador oficial de todos los eventos. Asimismo, JMMB, CODELPA, FERSAN, ARAJET, INTERENERGY, Voluntariado BANRESERVAS, GERDAU METALDOM, CHANGAN, ICGA CONSTRUCTIONS, COBIAN, MAGNA MOTORS PEPSI JAMAICA, ILUMEYCO, IMCA, VÍCTOR SINCLAIR, RON BARCELÓ, THERRESTRA, OLIVER & OLIVER - RON PUNTA CANA, INTABACO, SCHAD LOGISTICS, HARMONEY ENTERTAINMENT, entre otras importantes empresas fueron también patrocinadores del evento.

Presentación revista Factor de Éxito Jamaica y Bahamas

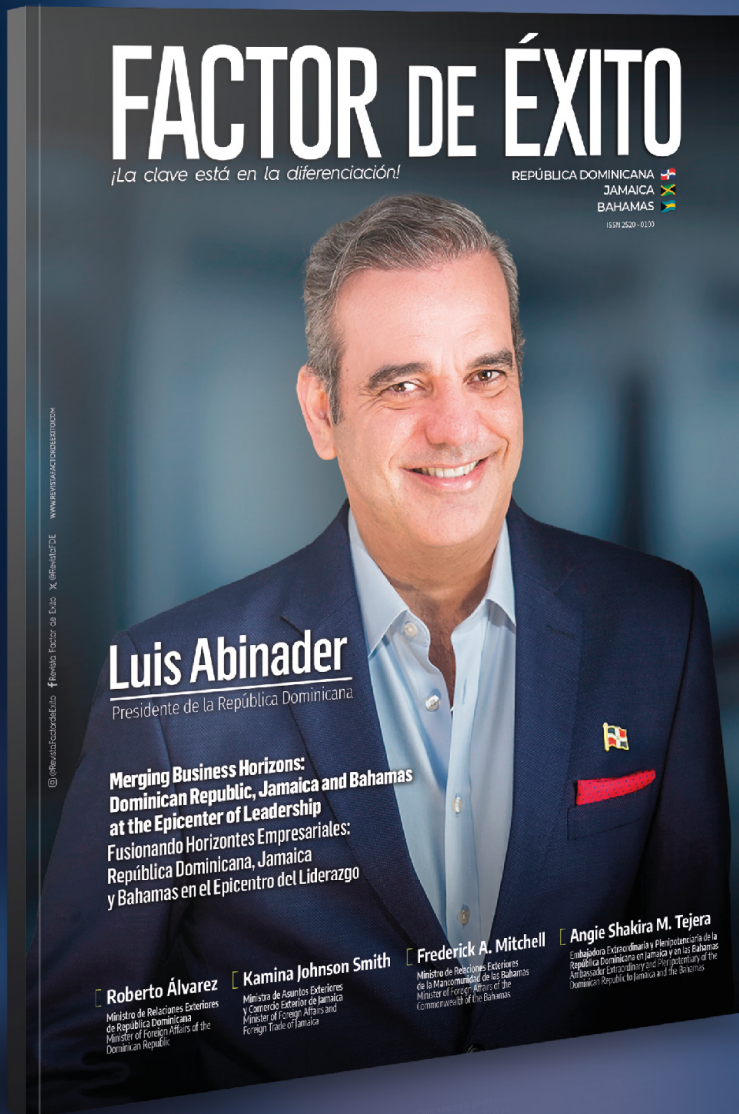
En el marco del exitoso desarrollo de la Segunda semana Dominicana en Jamaica se presentó la primera edición de Factor de Éxito dedicada a explorar las relaciones empresariales entre República Dominicana, Jamaica y la Mancomunidad de Bahamas.

Con el presidente Luis Abinader Corona en la portada, y entrevistas a los protagonistas de las relaciones entre estos países, como Kamina Johnson Smith, ministra de Asuntos Exteriores y Comercio Exterior de Jamaica; Frederick A. Mitchell, ministro de Relaciones Exteriores de la Mancomunidad de Bahamas; Roberto Álvarez, ministro de Relaciones Exteriores de República Dominicana; y a la propia embajadora Angie Martínez, Factor de Éxito busca destacar las oportunidades de negocio y las sinergias, promoviendo el intercambio comercial y el desarrollo empresarial en la región.



NUEVA EDICIÓN

Conectando **Negocios** y **Liderazgos** en el Caribe



Enfocada en
las **relaciones
empresariales**
y **negocios** entre:

 **República Dominicana**
 **Jamaica**
 **Bahamas**

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

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





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

Álvaro “Cuco” de Venegas

International Change Guide | Business & People Transformation

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

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

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

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

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

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

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

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

2. Nuevas formas de

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

3. Coaching:

Más líderes y menos jefes

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





TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL: EL ROL VITAL DEL COACHING ORGANIZACIONAL

Christopher Niquén

Especialista en dirección y gestión de personas

Potenciando el Éxito Empresarial a través del Coaching Organizacional

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

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

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

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

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



¿PORQUE LOS AUDITORES NO DETECTAN EL FRAUDE EMPRESARIAL?

Rodrigo Planas

Experto en prevención de fraudes - Auditor Independiente

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

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

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

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

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

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



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

Ivan Calvo

Ingeniero y Sociólogo.

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

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

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

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

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

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

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

Nos vemos en LinkedIn



EXPO CUMBRE 2024

FACTOR DE ÉXITO

LIDERAZGO EMPRESARIAL Y DE NEGOCIOS

Un evento imprescindible para empresarios y líderes de negocios

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



EXPOSICIÓN COMERCIAL



CONFERENCIAS CONVERSATORIOS



RONDAS DE NEGOCIOS

EXPO 2024 CUMBRE 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.



Transforma tu piel con nuestro Sérum Revitalizante



Beneficios:

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

Atributos del Sérum:

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

Adquiérello ahora en
www.jannetskin care.com