

FACTOR DE ÉXITO

¡La clave está en la diferenciación!

MÉXICO



@RevistaFactorDeExito f Revista Factor de Exito X @RevistaFDE
www.revistafactordexito.com

Simón Cohen

Presidente de Henco Global, Empresario
Conferencista y Autor mexicano

El arte de liderar con propósito:
cuando el éxito y la felicidad
van de la mano

Mercados emergentes y oportunidades de inversión en Latinoamérica

● **Francisco Jorge**

Managing Director de Estrella
del Mar

Latinoamérica tiene
potencial para el turismo
de lujo sostenible

● **Ramón Martínez**

CEO Dream Boosters

La digitalización como motor
del crecimiento económico
regional

● **Angel Maass**

Director de Estudios Económicos y Relación
con Inversionistas de Grupo Unico

Pensar global y actuar local es
clave para liderar en economías
emergentes

Gente de Éxito

● **Montse Cespedosa**

CEO de The Gossip
Finance Group

La digitalización ha traído libertad
financiera y mayor capacidad de
decisión para el cliente

V evento



REM

Recursos Energéticos
y Mineros

FACTOR DE ÉXITO

Convergencia por la innovación y sostenibilidad

17 DE
JUNIO

⌚ Hora:
8:00am

📍 Lugar:

Hotel Intercontinental,
Santo Domingo

FACTOR DE ÉXITO

¡La clave está en la diferenciación!

REM 2025: El punto de encuentro donde **la innovación y sostenibilidad** convergen para impulsar **el futuro energético y minero** de República Dominicana. Un espacio único que reúne **visiones y tecnologías** de vanguardia para potenciar el desarrollo de estos importantes sectores.



SOSTENIBILIDAD



INNOVACIÓN



TECNOLOGÍA

MÁS INFORMACIÓN



Santa Marta, Colombia, GRAN CARIBE COLOMBIANO

• **II FORO** •
IBEROAMERICANO DE TURISMO
SANTA MARTA
COLOMBIA CO
EL PAÍS DE LA BELLEZA

📍
ESTELAR Santamar Hotel & Centro de Convenciones

**14-15
DE MAYO
de 2025**

México: Liderando la Revolución Financiera Digital en Latinoamérica

Isabel Figueroa de Rolo

Fundadora y Directora Editorial
de Factor de Éxito

México se erige como un líder indiscutible en la transformación digital del sector financiero en América Latina, destacándose por su capacidad de innovación y adaptación tecnológica. La convergencia entre la banca tradicional y las nuevas tecnologías financieras está redefiniendo el panorama económico del país, creando un ecosistema dinámico que impulsa tanto la inclusión financiera como el crecimiento económico sostenible.

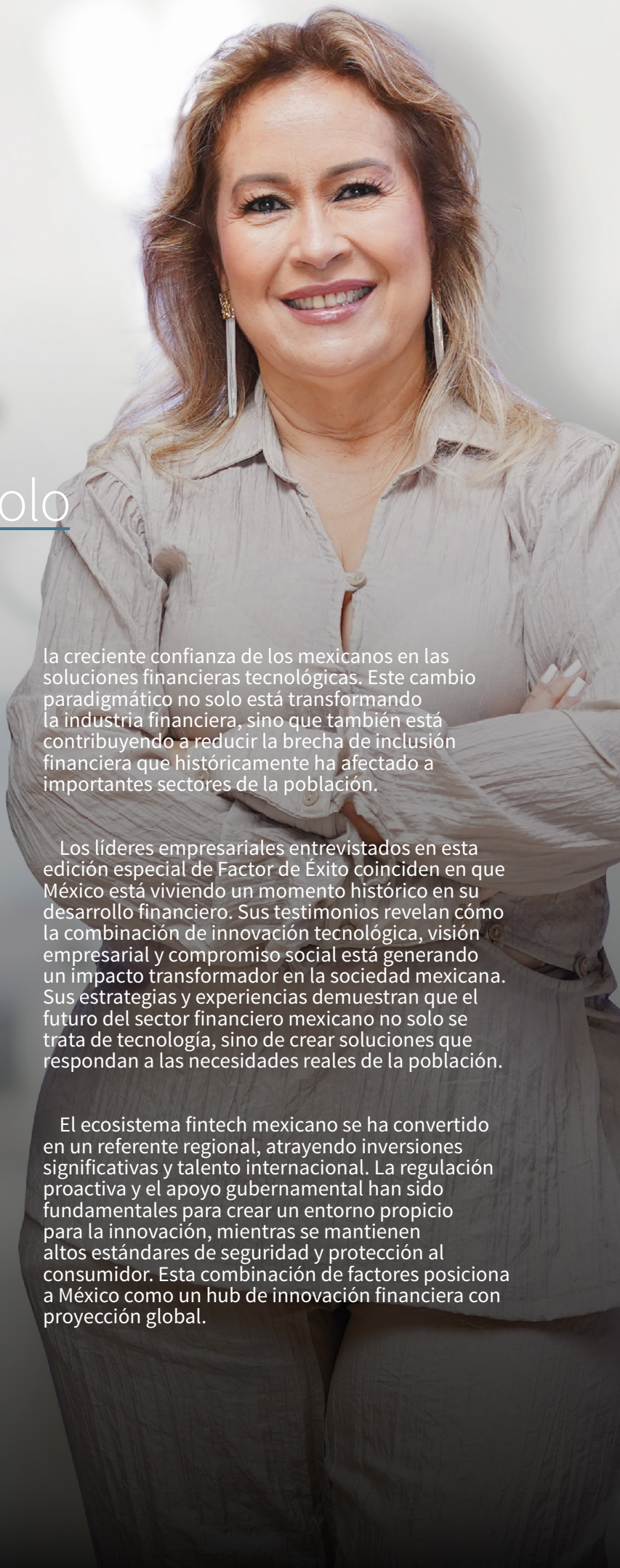
El pronóstico de crecimiento del 2.7% para 2025 señalado por la OCDE refleja la solidez de los fundamentos económicos mexicanos y la madurez de su infraestructura digital. Este crecimiento está respaldado por una transformación sin precedentes en el sector financiero, donde la adopción tecnológica ha alcanzado niveles históricos. El impresionante aumento del 70% en el sector fintech durante los últimos dos años, reportado por Fintech México, ha revolucionado la manera en que los mexicanos acceden y utilizan los servicios financieros.

La democratización de los servicios financieros se evidencia en los más de 90 millones de usuarios que ahora tienen acceso a servicios digitales, mientras que el incremento del 85% en transacciones digitales durante 2024, según la CNBV, demuestra

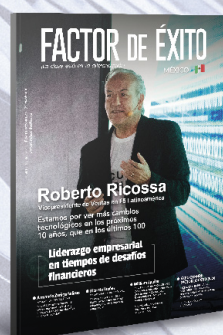
la creciente confianza de los mexicanos en las soluciones financieras tecnológicas. Este cambio paradigmático no solo está transformando la industria financiera, sino que también está contribuyendo a reducir la brecha de inclusión financiera que históricamente ha afectado a importantes sectores de la población.

Los líderes empresariales entrevistados en esta edición especial de Factor de Éxito coinciden en que México está viviendo un momento histórico en su desarrollo financiero. Sus testimonios revelan cómo la combinación de innovación tecnológica, visión empresarial y compromiso social está generando un impacto transformador en la sociedad mexicana. Sus estrategias y experiencias demuestran que el futuro del sector financiero mexicano no solo se trata de tecnología, sino de crear soluciones que respondan a las necesidades reales de la población.

El ecosistema fintech mexicano se ha convertido en un referente regional, atrayendo inversiones significativas y talento internacional. La regulación proactiva y el apoyo gubernamental han sido fundamentales para crear un entorno propicio para la innovación, mientras se mantienen altos estándares de seguridad y protección al consumidor. Esta combinación de factores posiciona a México como un hub de innovación financiera con proyección global.



PLATAFORMA INTERNACIONAL PARA EL LIDERAZGO, EMPRESARIAL Y DE NEGOCIOS



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

DESCARGA TODAS NUESTRAS
EDICIONES AQUÍ →



[contenido]

portada

El arte de liderar
con propósito:
cuando el éxito
y la felicidad van
de la mano

pág.
14

Simón Cohen

Presidente de Henco Global,
Empresario, Conferencista y Autor mexicano

INTERVIEW

Latinoamérica tiene
potencial para el turismo de
lujo sostenible

pág.
20

Francisco Jorge

Managing Director de Estrella del Mar
| Experto en Hostelería y Turismo Inmobiliario

INTERVIEW

La digitalización
como motor
del crecimiento
económico
regional

pág.
24

Ramón Martínez

CEO Dream Boosters

INTERVIEW

Pensar global
y actuar local
es clave para
liderar en
economías
emergentes

pág.
28

Angel Maass

Director de Estudios Económicos y Relación
con Inversionistas de Grupo Unico

INTERVIEW

Innovación financiera
sobre ruedas

pág.
38

Edgar Aragón

Director de Mercadotecnia de BitCar y TIP México

GENTE ÉXITO

La digitalización
ha traído libertad
financiera
y mayor
capacidad de
decisión para el
cliente

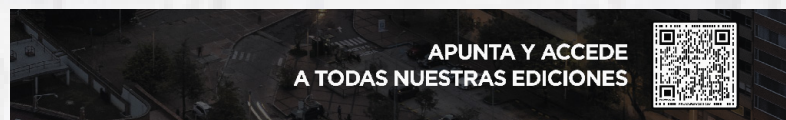
pág.
55

Montse Cespedosa

CEO de The Gossip Finance Group

Revista Factor de Éxito México

Número 16, Año 4



[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

Coordinadora de Comunicaciones:

Eidrix Polanco

Redacción:

Isamar Febres

Asesora comercial:

Rosely Matos

Secretaría Administrativa:

Eimy Pimentel

Digital Content Manager:

Gabriela Alfonso
Tina Pérez
Lina Bsis

Web Master :

Juan Rebolledo

Director Ejecutivo y Coordinador Editorial:

Baudy Dávila

Digital Marketing Manager

Jacqueline Leon

Diseño y Diagramación:

Luis Gota
Daniel E. Gota
Hermes Flores

Portada:

Simón Cohen
Presidente de Henco Global,
Empresario, Conferencista y Autor mexicano

Articlistas de esta Edición:

Marco Lovera
Gustavo Adolfo Principe
Natalia Jasín
Gonzalo Zermeño

Revista Factor de Éxito México

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

Visión estratégica

Nuvei, fintech canadiense de medios de pago, nombró a Juan Jorge Soto como Gerente General para América Latina, en una nueva posición clave para liderar su expansión regional. Con más de 15 años de experiencia en medios de pago, banca y aerolíneas, Soto tendrá la misión de impulsar el crecimiento de Nuvei en el comercio electrónico latinoamericano, mediante alianzas estratégicas y soluciones innovadoras.

El nombramiento refuerza el compromiso de Nuvei con la región. La compañía ha dado pasos firmes en América Latina, incluyendo la adquisición de Pay2All en Brasil y la autorización

para ofrecer adquisición directa en Colombia, siendo la primera empresa global de pagos en lograrlo.

Nuvei se distingue por ofrecer más de 700 métodos de pago alternativos, incluyendo Pix en Brasil, billeteras digitales y transferencias bancarias, lo que le permite procesar hasta 200 mil millones de dólares al año. Esta variedad ayuda a integrar soluciones locales a empresas globales.

Soto, con formación en finanzas por la Tulane University y trayectoria como CFO y COO en SafetyPay, llega con una visión estratégica para liderar la

expansión y consolidar a Nuvei como referente en pagos digitales en América Latina. Su enfoque estará en desarrollar estrategias regionales que potencien el crecimiento e innovación de sus clientes.



Alianza estratégica

Impact Ventures PSM e Impacta VC anunciaron una alianza estratégica para lanzar el fondo “Impact Ventures PSM Seed”, con una inversión de \$5M USD para impulsar startups en Latinoamérica en etapas pre-seed y seed. El fondo se enfocará en sectores como educación, salud, inclusión financiera, agtech y climatech, invirtiendo

entre \$100,000 y \$300,000 USD en empresas con un fuerte componente tecnológico y modelos escalables.

Impacta VC, con un portafolio de 11 startups y experiencia en levantamiento de capital, ha liderado iniciativas clave como Impactaland. Por su parte, Impact Ventures PSM ha invertido en 31 proyectos de impacto en seis países. Esta alianza busca abordar la falta de financiamiento pre-seed y seed en la región, proporcionando capital, acompañamiento y conexiones estratégicas para los emprendedores.

El fondo pretende fortalecer el ecosistema de inversión de impacto en América Latina, facilitando el crecimiento de empresas



con soluciones innovadoras y sostenibles. Con este esfuerzo, ambas organizaciones buscan generar un efecto multiplicador en el ecosistema emprendedor, atrayendo más fondos y talento a la región. Los emprendedores interesados están invitados a conocer más sobre el fondo y aprovechar las oportunidades que ofrece para escalar sus negocios.



Transformación laboral

El Q4 2024 Learning Index de UdeMy revela que la capacitación en inteligencia artificial (IA) se ha vuelto esencial en todas las industrias. Sectores como finanzas, manufactura y servicios profesionales han acelerado la adopción de habilidades en IA, impulsando la productividad y la competitividad.

El consumo de cursos de IA financiera aumentó un 75% intertrimestral, mientras que en fabricación creció un 50%, reflejando la importancia de la automatización y el mantenimiento predictivo. En transporte y gobierno, también se observará un incremento en la formación en IA.

En México, la demanda de habilidades en ChatGPT creció un 26%, junto con el aumento en

cursos de gestión de proyectos (39%), Amazon AWS (25%) y Microsoft Excel (24%). Además, la preparación para certificaciones como AWS Certified AI Practitioner aumentó un 85%, evidenciando la necesidad de validar conocimientos en IA.

El informe global de UdeMy indica que la demanda de habilidades en IA se cuadruplicó

en un año (291%), mientras que la IA generativa creció un 859% en su uso para la eficiencia laboral.

Las empresas deben priorizar la capacitación en IA, integrándola en todas las áreas, mientras que los profesionales deben desarrollar competencias en IA, aplicar su uso en el trabajo y obtener certificaciones para mantenerse competitivo en el futuro laboral.



Sinergia trilateral

La industria automotriz en México enfrenta el desafío de posibles cambios en el T-MEC, impulsados por el gobierno de EE.UU. Sin embargo, su fortaleza radica en la integración de cadenas productivas consolidada durante 30 años de tratado.

En el podcast Norte Económico de Banorte, Rogelio Garza y Odracir Barquera, representantes de la AMIA, analizaron el impacto del sector en la economía y los retos actuales. Explicaron que las cadenas productivas entre México, EE.UU. y Canadá son interdependientes, por lo que

cualquier sanción o tarifa afecta a los tres países.

Los resultados de 2024 confirman la solidez del sector: casi 4 millones de vehículos fabricados, con 3.6 millones exportados, de los cuales el 80% fue a EE.UU. Además, México ascendió al quinto lugar mundial en producción automotriz.

Desde la renegociación del T-MEC en 2020, la regla de origen pasó del 62.5% al 75%, con nuevos requisitos de contenido laboral y uso de acero y aluminio regional. Estas medidas hicieron del T-MEC el tratado más estricto para la



industria, exigiendo reajustes e inversiones. A pesar de esto, la industria se ha adaptado y fortalecido, consolidando su posición global.

Pagos digitales

El uso de aplicaciones, navegadores móviles, NFC, códigos QR y monederos digitales ha revolucionado las transacciones, permitiendo pagos fluidos, seguros y eficientes que mejoran las ventas y la satisfacción del cliente al ofrecer datos valiosos sobre su comportamiento.

En México, las tarjetas de crédito son el principal método de pago en eCommerce, representando el 41% del gasto, mientras que el aumento del comercio electrónico crece a un 32% anual hasta 2026, impulsado por la amplia penetración de los teléfonos inteligentes y la transformación de las preferencias de pago.

A pesar de este avance, el efectivo sigue siendo dominante, especialmente entre personas de bajos ingresos, donde el 40% paga más de la mitad de sus gastos en

efectivo. Para contrarrestar esta dependencia, entre el 80% y el 90% de las fintechs promueven soluciones digitales que fomentan la equidad financiera, permitiendo que los bancos digitales empoderen a comunidades desatendidas. Las plataformas de pago móvil ofrecen ventajas como aumento de ventas, mejor experiencia del cliente, seguridad reforzada mediante encriptación, integración sencilla en ecosistemas existentes y acceso a

analítica que permite personalizar estrategias de marketing y optimizar inventarios.

Adaptarse a este panorama digital es crucial para el crecimiento de cualquier negocio, ya que mitiga riesgos y asegura transacciones instantáneas y transparentes, beneficiando tanto a consumidores como a empresas, y facilitando la transición hacia métodos de pago más modernos y eficientes.



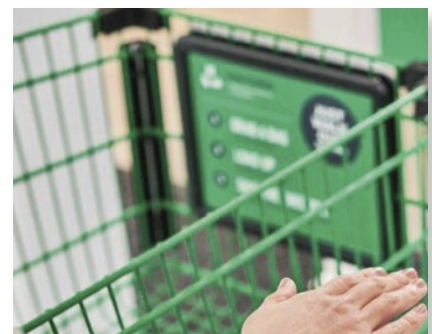
Innovación financiera

Mastercard publicó un informe que destaca una gran oportunidad para la inclusión financiera a través de la digitalización de pagos en pequeños comercios de América Latina y el Caribe (LAC). La industria de bienes de consumo envasados (CPG) enfrenta un momento clave, con una oportunidad valorada en US\$448,4 mil millones entre pagos B2C y B2B aún dominados por el efectivo. Este rezago limita el

acceso al crédito y el crecimiento de millones de comercios tradicionales.

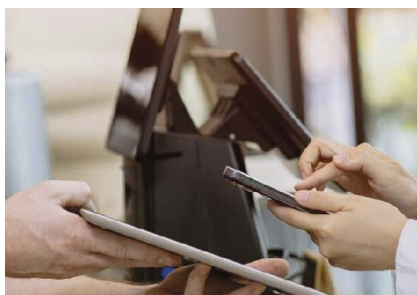
El estudio identifica cinco tendencias clave que están impulsando la transformación: plataformas de comercio electrónico B2B, comercio conversacional, marketplaces, soluciones de crédito integrado y pagos instantáneos. Estas innovaciones permiten una gestión más eficiente, acceso a financiamiento y mejor relación con proveedores.

Para acelerar el cambio, Mastercard propone cinco estrategias: construir infraestructura digital escalable, fomentar la inclusión financiera, capacitar a los comerciantes, personalizar ofertas mediante IA



y fortalecer alianzas estratégicas con fintechs y redes de pago.

La investigación, realizada junto a PCMI en 12 países, subraya que modernizar los pagos en el sector tradicional beneficiará a todos los actores involucrados. Mastercard reafirma su compromiso con impulsar una economía digital más inclusiva, resiliente y sostenible en la región.



Impulso fintech

Las startups de tecnología financiera (Fintech) son el principal foco de inversión en México, representando el 70 % del capital destinado a empresas emergentes en los últimos cinco años, según Mario García Dávila, cofundador de AngelHub Ventures. Otros sectores con alto nivel de inversión incluyen comercio electrónico, logística, software empresarial, educación y salud.

En Nuevo León, startups de análisis de datos, tecnología de recursos humanos, tecnología inmobiliaria y seguridad también han recibido financiamiento. AngelHub Ventures ha invertido en 21 startups regiomontanas desde 2019, con hasta 250 mil dólares por empresa, posicionándose como el principal club de inversionistas en la región.



García Dávila destacó que las startups son clave para la generación de empleo, incluso en tiempos de crisis, una diferencia de los grandes corporativos, que suelen reducir el personal en momentos difíciles.

ABC Noticias informó que hasta un 20% del PIB de Nuevo León podría provenir de empresas de innovación, según autoridades y empresarios. Este crecimiento resalta la importancia de la inversión en tecnología y emprendimientos emergentes para fortalecer la economía del estado.

Acuerdo estratégico

GAM Investments y Gramercy Funds Management han firmado un acuerdo estratégico para mejorar el acceso de los clientes de GAM a especialistas en inversión en deuda de mercados emergentes (EM Debt). Una vez aprobada la regulación, Gramercy se convertirá en el gestor delegado de estas estrategias.

Con 6.000 millones de dólares en activos bajo gestión, Gramercy es una firma con amplia experiencia en mercados emergentes, fundada en 1998 por Robert Koenigsberger y presidida por Mohamed A. El-Erian. La empresa opera globalmente, con oficinas

en EE.UU., Reino Unido, Argentina, México y otros mercados clave, y se especializa en estrategias de deuda con un enfoque ESG integrado.

Philip Meier, con 18 años de experiencia, liderará la gestión de estas estrategias en GAM. Paul McNamara, actual Director de Inversiones en Deuda EM de GAM, se retirará en 2025, asegurando una transición fluida. Markus Heider continuará en GAM durante el proceso para garantizar la estabilidad.

Ejecutivos de ambas compañías destacados que esta alianza fortalecerán sus estrategias en

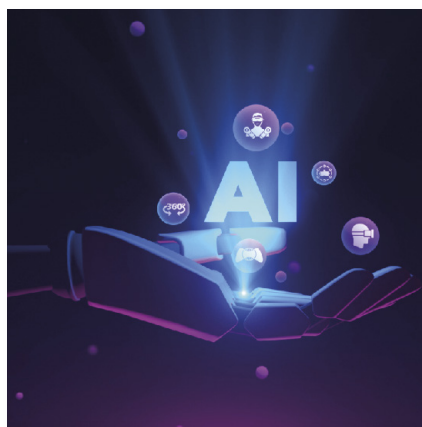


mercados emergentes, mejorarán la rentabilidad ajustada al riesgo y ofrecerán soluciones innovadoras a los inversionistas. GAM confía en que la experiencia de Gramercy se beneficiará significativamente de sus clientes.

Transformación IA

El mercado de inteligencia Artificial (IA) en México alcanzará un valor de 450 millones de dólares en 2025, según el CIO Playbook 2025 de Lenovo e IDC. Esto representa un fuerte incremento respecto a los 98 millones de dólares en 2024, impulsado por un aumento en la inversión empresarial en IA generativa, como ChatGPT y Deepseek.

Los sectores financiero y fabricante lideran la adopción de IA en el país, posicionándose a México por encima del promedio de Latinoamérica y del mundo en inversión en esta tecnología. Muchas empresas



están optando por un modelo híbrido, combinando nube y soluciones locales para equilibrar costos, seguridad y eficiencia. Además, el Edge Computing

está ganando relevancia en fabricación y comercio minorista, permitiendo el procesamiento de datos en tiempo real sin depender completamente de la nube.

A pesar del crecimiento, la adopción de IA enfrenta desafíos, como la calidad de los datos, ya que modelos mal entrenados generan resultados deficientes. También se ha observado que la falta de capacitación en IA generativa ha generado frustración en algunas empresas. Aunque esta tecnología se percibe como revolucionaria, su implementación efectiva requiere estrategias adecuadas y datos de calidad.

Emprendimiento resiliente

El emprendimiento impulsa la economía mediante innovación y empleo, pero enfrenta desafíos como financiamiento, digitalización y burocracia. La Radiografía del Emprendimiento 2024, realizada por la ASEM, revela que el 69.8% de los emprendedores en México no logra ventas suficientes para formalizarse, lo que limita su acceso a créditos y beneficios. Además, el 49,6% financia su negocio con recursos propios y solo el 17,7% obtiene créditos bancarios debido a exigencias difíciles de cumplir.

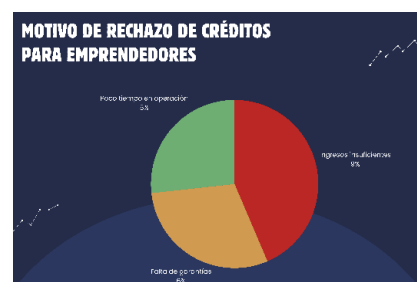


La digitalización mejora la rentabilidad, pero el 32% de las mipymes aún no la adopta. Quienes sí lo hacen aumentan su facturación en un 115,6%. El fracaso es parte del proceso: el 35,4% ha emprendido más de una vez y los “emprendedores seriales” tienen ingresos 325.8% mayores.

Las mujeres enfrentan barreras adicionales. El 65,5% de las emprendedoras asumen el cuidado infantil, afectando su crecimiento

empresarial. Sus ingresos son hasta cinco veces menores que los negocios masculinos y el acceso al crédito es más difícil. Solo el 0,6% de sus empresas recibe inversión externa.

Para 2025, se espera que negocios sostenibles, salud, educación online y experiencias personalizadas ganen relevancia, mientras la tecnología y la automatización seguirán transformando el ecosistema emprendedor.



FACTOR DE ÉXITO

¡La clave está en la diferenciación!

DESTAQUE SU MARCA CON *Premium Content*

¿Qué Ofrecemos?



Exposición estratégica
ante CEOs y directivos



Narrativa de su
historia empresarial



Alcance directo a
tomadores de decisiones



Formato exclusivo más allá de
la publicidad tradicional

Transforme su **historia empresarial**
en una **narrativa impactante**

Beneficios Exclusivos



Profundidad en la
presentación de sus
productos/servicios



Conexión emocional con
su audiencia objetivo



Optimización de su
inversión publicitaria



Posicionamiento premium en
el mercado empresarial

Estamos aquí para impulsar y sostener su crecimiento

¡Más información!

+1 (829) 959-5724

info@revistafactordeexito.com

Simón Cohen

Presidente de Henco Global,
Empresario, Conferencista y Autor mexicano

El arte de liderar con propósito:
cuando el éxito y la felicidad van de la mano

"La metodología High Performance, Happy People (HPHP) se basa en que un colaborador motivado y feliz es la clave para lograr un alto desempeño y resultados sostenibles en cualquier empresa".

Con más de 26 años de experiencia en el sector de logística y cadena de suministro, Simón Cohen se ha convertido en un referente empresarial que revolucionó la manera de hacer negocios al integrar la felicidad como pilar fundamental del éxito corporativo. Como presidente de Henco Global, ha desarrollado y aplicado exitosamente la metodología "High Performance, Happy People", que ha transformado la cultura organizacional y ha sido reconocida internacionalmente.

Su trayectoria no solo está marcada por logros empresariales, sino también por una profunda transformación personal. Una experiencia de salud lo llevó a replantearse su estilo de liderazgo, comprendiendo que el verdadero éxito radica en el equilibrio entre los resultados financieros y el bienestar integral de las personas. Este aprendizaje lo ha convertido en un apasionado promotor de la felicidad en el ambiente laboral y la importancia de liderar con propósito.

En esta entrevista, Cohen comparte su visión sobre el panorama económico latinoamericano, la transformación digital en las empresas, y cómo mantener equipos de alto rendimiento sin sacrificar el bienestar de los colaboradores. Sus respuestas reflejan la sabiduría de un líder que ha aprendido que la rentabilidad y la felicidad organizacional no solo pueden coexistir, sino que se potencian mutuamente.

Como líder empresarial exitoso y experto en logística internacional, ¿cuál es su perspectiva sobre el panorama económico en Latinoamérica para 2025, especialmente en términos de comercio internacional y cadenas de suministro?

El panorama económico en Latinoamérica para 2025 presenta tanto desafíos como oportunidades en el ámbito del comercio internacional y las cadenas de suministro. Latinoamérica tiene una gran oportunidad para fortalecer su papel como un hub logístico clave, especialmente con el nearshoring, que

está impulsando nuevas inversiones en países como México, Brasil y Colombia. Sin embargo, existen retos importantes. La incertidumbre política y regulatoria en algunos países puede generar obstáculos para la inversión extranjera.

Su metodología "High Performance, Happy People" ha sido reconocida internacionalmente. ¿Cómo se adapta este modelo a los nuevos desafíos financieros y económicos que enfrentan las empresas?

La metodología High Performance, Happy People (HPPH) se basa en que un colaborador motivado y feliz es la clave para lograr un alto desempeño y resultados sostenibles en cualquier empresa. Este modelo se vuelve aún más relevante en momentos de desafíos financieros y económicos. La crisis económica puede generar desmotivación, pero si los empleados sienten que su trabajo tiene un propósito más allá de las cifras, su desempeño mejora. Empresas que alinean su visión con valores claros y fomentan un ambiente de crecimiento logran mayor estabilidad y éxito a largo plazo.

En el contexto de la transformación digital, ¿cómo mantiene Henco Global el equilibrio entre la implementación tecnológica y el bienestar de sus colaboradores?

En Henco, utilizamos el modelo TATE (Talent & Tech) para lograr un equilibrio entre la implementación tecnológica y el bienestar de los colaboradores. El talento se debe combinar con la tecnología para fortalecer a las empresas. Se necesita de la tecnología como de los colaboradores talentosos que tenemos para lograr un equilibrio.

Como promotor de la felicidad en el ambiente laboral, ¿qué estrategias específicas recomienda para mantener equipos de alto rendimiento en el sector financiero, conocido por sus altos niveles de estrés?



El sector financiero, como el logístico, son conocidos por sus altos niveles de estrés. Algunas estrategias que recomiendo para mantener un equipo de alto rendimiento en estos ámbitos son las siguientes: tener una cultura de confianza y comunicación abierta, implementar programas de bienestar integral incluyendo la salud mental y física, tener un sistema de reconocimiento y siempre brindar aprendizajes a los colaboradores a través de capacitaciones, mentorías y planes de crecimiento.

Desde su experiencia como "shark" e inversionista, ¿qué papel juega la cultura organizacional y el bienestar de los empleados al momento de evaluar una inversión?

Desde mi experiencia como inversionista y "shark", la cultura organizacional y el bienestar de los empleados son factores clave al evaluar una empresa. Muchos emprendedores subestiman su impacto, pero la realidad es que una compañía con una cultura sólida y equipos motivados tiene mayores probabilidades de éxito a largo plazo.

Su experiencia personal con problemas de salud lo llevó a reconsiderar su estilo de liderazgo. ¿Qué lecciones puede compartir sobre el balance entre el éxito financiero y el bienestar personal?

Mi experiencia personal con problemas de salud fue un punto de inflexión en mi vida y en mi carrera. Me hizo darme cuenta de que el éxito financiero no tiene sentido si se sacrifica la salud, familia o amigos. A partir de ese momento, entendí que liderar con equilibrio y propósito es clave no solo para la felicidad, sino también para la sostenibilidad de cualquier negocio.

Los "embajadores de cultura" son parte fundamental de su metodología. ¿Cómo contribuyen estos roles al rendimiento financiero y operativo de la empresa?

Los embajadores de cultura son una pieza clave en nuestra metodología High Performance, Happy People, ya que actúan como agentes de cambio dentro de la organización. Su rol no es solo mantener un ambiente positivo, sino también impulsar prácticas que impactan directamente en el rendimiento financiero y operativo de la empresa. Su impacto se traduce en eficiencia, estabilidad y un mejor desempeño.

En su experiencia, ¿cómo se relacionan la felicidad organizacional y la innovación tecnológica con la rentabilidad empresarial?





La felicidad organizacional y la innovación tecnológica no solo son factores complementarios, sino que juntos generan un impacto directo en la rentabilidad empresarial. A lo largo de mi experiencia, he visto cómo las empresas que priorizan el bienestar de su gente y apuestan por la transformación digital logran resultados financieros sostenibles y un crecimiento acelerado.

Como líder que promueve la delegación efectiva, ¿qué consejos daría a los ejecutivos del sector financiero para desarrollar equipos más autónomos y felices?

La delegación efectiva no solo libera a los líderes de tareas operativas, sino que también empodera a los equipos, generando mayor autonomía y satisfacción laboral. En el sector financiero, un equipo autónomo y motivado puede marcar la diferencia en el rendimiento y la estabilidad de la empresa. Algunos consejos para lograr esto serían fomentar la confianza y claridad en la comunicación, delegar responsabilidad y no solo tareas, crear una cultura de aprendizaje y reconocer los logros.

A man with short dark hair, smiling, stands in front of a wood-paneled wall. He is wearing a white blazer over a dark blue button-down shirt, dark blue jeans, and white sneakers. He is leaning on a white ledge. In the background, there is a painting of a blue and red piano on a street.

En el contexto económico actual, ¿cómo pueden las empresas mantener su compromiso con el bienestar de los empleados sin comprometer sus objetivos financieros?

En el contexto económico actual, muchas empresas creen que deben elegir entre la rentabilidad y el bienestar de sus empleados, cuando en realidad, ambos pueden coexistir y potenciarse mutuamente. De hecho, las compañías que invierten en su talento humano logran mejores resultados financieros a largo plazo.

La conversación con Simón Cohen nos deja claro que el futuro del liderazgo empresarial está en la capacidad de crear organizaciones donde el alto rendimiento y la felicidad de las personas no sean objetivos contrapuestos, sino complementarios. Su experiencia demuestra que apostar por el bienestar de los colaboradores no es solo una decisión ética, sino también una estrategia inteligente para alcanzar resultados sostenibles en el tiempo. En un mundo empresarial cada vez más desafiante, su metodología HPHP se presenta como un faro para aquellos líderes que buscan transformar sus organizaciones sin perder de vista lo más importante: el factor humano.

Francisco Jorge

Managing Director de Estrella del Mar
| Experto en Hostelería y Turismo Inmobiliario

Latinoamérica tiene potencial para el turismo de lujo sostenible

Promueve el desarrollo turístico con enfoque global, alto estándar y visión estratégica

Dominicano-mexicano, políglota y con una formación académica de excelencia internacional, Francisco Jorge es un referente en la industria hotelera y el desarrollo turístico-inmobiliario en América Latina. Managing Director de Estrella del Mar, ha dirigido operaciones en múltiples países y liderado proyectos de inversión por miles de millones de dólares. Su perfil combina experiencia operativa, visión estratégica y una profunda comprensión de las dinámicas culturales, económicas y tecnológicas que definen al sector.

Graduado en Administración de Empresas Hoteleras por la PUCMM con formación complementaria en Cornell University, la École Hôtelière de Lausanne, INTEC y ADEN Business School, Jorge ha dedicado más de 15 años al desarrollo de hoteles y complejos turísticos en destinos como México, el Caribe, África y Europa. Desde su rol actual, gestiona fondos de inversión millonarios, promueve la estandarización de calidad y encabeza iniciativas que combinan tecnología, sostenibilidad y eficiencia financiera.

Su visión sobre la inversión turística en América Latina es clara: existen grandes oportunidades, pero requieren estructuras estratégicas sólidas para mitigar los riesgos. Destaca la ventaja competitiva de la región en costos operativos y el potencial del turismo de experiencia, médico y de lujo. Sin embargo, no deja de señalar los desafíos relacionados con la burocracia, la seguridad jurídica y la infraestructura pública.

En el ámbito tecnológico, Francisco Jorge ve en la inteligencia artificial, la automatización operativa y las plataformas digitales una evolución inevitable y positiva. Tanto para la experiencia del huésped como para la eficiencia de los modelos de negocio, la transformación digital será un factor determinante en el futuro de la industria hotelera.

Como líder de la división inmobiliario-turística del Grupo PINSA, trabaja con aliados estratégicos globales para posicionar la empresa a la vanguardia de la innovación y sostenibilidad. También observa con interés el papel de las fintech y la banca digital como herramientas clave para financiar grandes desarrollos de forma ágil.

Su experiencia internacional ha moldeado un estilo de liderazgo empático, disciplinado y adaptado a la diversidad cultural. Cree firmemente en la ética, la integridad y la pasión como pilares del liderazgo, sumados a una visión global e institucional. Francisco Jorge representa una nueva generación de ejecutivos turísticos con mentalidad de inversión, gestión de riesgo y responsabilidad social.

Con su amplia trayectoria en la industria hotelera y ahora como Managing Director de Estrella del Mar, ¿cómo percibe el panorama de inversión en el sector turístico dentro de los mercados emergentes de Latinoamérica?

De una manera prometedora, sin obviar que tiene desafíos claves fundamentales en diferentes escenarios, esto dependiendo del destino/país en el que deseemos invertir.

Definitivamente hay un crecimiento impactante y sostenido en el sector turismo en Latinoamérica, especialmente en países como Colombia, Brasil, México y algunos en el Caribe.

Tenemos, por supuesto, oportunidades de inversión en infraestructuras públicas y privadas que obviamente involucran la intervención gubernamental. No podemos obviar que en Latinoamérica existen variantes económicas muy diferenciadas.

La tendencia del turismo ecológico, deportivo, médico o de experiencia ya ha tocado puertas al turismo de lujo en destinos como Centroamérica, México, Perú, Argentina, entre otros, los cuales son ejemplos de éxito a nivel mundial. Una ventaja importante son los costos operativos en Latinoamérica, que son muy inferiores a los de Europa o de nuestros países vecinos de Norteamérica, lo que garantiza un mejor resultado económico.

Algunos desafíos que sí enfrentamos son las regulaciones, burocracias políticas, corrupción, inseguridad, falta de infraestructuras públicas, servicios médicos y la volatilidad económica.

La inversión turística en Latinoamérica es de grandes oportunidades; sin embargo, requiere de estrategias muy bien estructuradas con el fin de minimizar los riesgos.

En su experiencia gestionando complejos hoteleros de lujo y grandes desarrollos, ¿cuáles considera que son los principales retos para atraer inversión extranjera en el sector inmobiliario y turístico?

Los retos más destacados varían de acuerdo al destino/país; sin embargo, en su mayoría, el común denominador es: la volatilidad económica y fiscal, la inseguridad jurídica, política y regulatoria, la burocracia, la corrupción y las posibles restricciones a la propiedad.

La seguridad social brinda una percepción de riesgo, lo cual pudiera ser un factor importante en la toma de decisiones a la inversión de un destino.

El desarrollo de las infraestructuras de conectividad como aeropuertos, náuticas portuarias, vías férreas de uso mixto y transportes terrestres juegan un papel importante.

Las competencias con otros destinos de mayor desarrollo, como el caso de Europa y Norteamérica, hacen minimizar el foco de inversión a segmentos de mercados más elevados y que busquen confianza en la perdurabilidad.

La falta de implementación constitucional de leyes que conjuguen con la sostenibilidad, gestión ambiental y protección animal es un factor muy unísono a las inversiones presentes y futuras.

Grupo PINSA es una de las empresas más grandes de México, con diversas divisiones. Desde su rol actual, ¿cómo se está adaptando la compañía a las nuevas tendencias de digitalización y sostenibilidad en la industria?

Efectivamente, Grupo PINSA está y seguirá a la vanguardia en estos términos, siempre en búsqueda de nuevos desarrollos tecnológicos.

En lo que compete al sector inmobiliario-turístico, al ser la división más joven del grupo, está a la vanguardia con aliados estratégicos líderes a nivel mundial en la división hotelera. La inteligencia artificial, plataformas digitales, realidad virtual, domótica, control revenue management, smart buildings, etc., sobre todo, muy enfocados en las nuevas tendencias de la IA, que estamos totalmente convencidos que es y será el próximo paso en la tecnología de nuestro sector.

La transformación digital está impactando diversos sectores, incluido el turismo y la hotelería. ¿Cómo visualiza el papel de la tecnología en la evolución del sector hotelero en los próximos años?

La personalización está siendo menos presente por el uso de plataformas IA / Big Data, ya que hoy, con tres pasos, logramos hacer reservaciones sin contacto humano alguno. De la misma forma, a nivel operativo, se ha logrado tener check-in/out de manera digital, así como la información general integral con la IA.

La sostenibilidad impulsada por la tecnología está generando una mayor eficiencia en el desarrollo y control operativo/financiero en el sector hotelero. Hoy día, hoteles de gran lujo tienen el privilegio de ofrecer registros express sin tener quejas por falta de información.

De hoy y a un futuro activo, la tecnología en la hotelería va a ser eficiente de manera operativa, lo cual evolucionará la experiencia del huésped y los modelos de negocio, entendiendo que existirá una nueva generación de tipos de hotel. Se expandirá la experiencia del huésped gracias a la tecnología por los llamados hoteles inteligentes.

La banca digital y las fintech están cambiando la forma en que los negocios acceden a financiamiento. ¿Cree que este cambio representa una oportunidad para los grandes proyectos de inversión en infraestructura turística?

Sí, son herramientas que sirven y seguirán sirviendo como apalancamiento o socios iniciales de inversión en pequeños y grandes proyectos. Como parte de la banca de inversión,

son medios que hoy permiten abrir una nueva ventana a la manera de inversión rápida y efectiva.

Ha liderado proyectos con presupuestos de inversión millonarios. Desde su perspectiva, ¿qué estrategias resultan clave para garantizar la rentabilidad y sostenibilidad de una inversión a gran escala en Latinoamérica?

El respaldo de una entidad económica sólida, confiable y sustentable, con recursos propios, fondos de inversión, bancas internacionales, fideicomisaria u otros métodos financieros, garantiza la tranquilidad del inversionista, stakeholders o fideicomitentes a corto - largo plazo.

Realizar inversiones en destinos donde las leyes permitan permear con claridad las inversiones de más de dos dígitos el millón, con incentivos a la inversión local y extranjera a largo plazo.

A lo largo de su carrera, ha trabajado en distintos países y culturas. ¿Cómo ha influido esta experiencia internacional en su liderazgo y toma de decisiones?

Mi liderazgo ha influido en el dogmatizar la idiosincrasia para el entendimiento de cada cultura, lo que me ha llevado a una disciplina de escuchar, digerir y aplicar.

Aún más allá, en el sector turismo e inmobiliario estamos rodeados constantemente de diversas culturas, lo que me ha permitido ampliar mi campo visor / funciones a un estilo globalizado. Mis tomas de decisiones están muy ligadas a la ecuanimidad de las circunstancias, lo que no evita cometer errores; sin embargo, así reconocerlos, corregir y avanzar.

Más allá de los logros empresariales, ¿qué valores personales considera fundamentales para el éxito de un líder en el sector turístico y de inversiones?

Personalmente, la disciplina y pasión han sido fundamentales en mis logros profesionales. La gestión de riesgo con resiliencia ha fortalecido mi vigor profesional, sintiendo ser un líder que inspira confianza de manera empática. La integridad y ética son valores fundamentales, siendo punta de lanza en mi disciplina personal.

La innovación con mentalidad global de crecimiento me ha llevado a tener una visión estratégica e institucionalizada en la industria.



TRANSFORMACIÓN DIGITAL - GESTIÓN DEL CAMBIO - INNOVACIÓN Y DESARROLLO

E.X.E.C.U.T.I.V.E

ARTIFICIAL PARA LÍDERES



DOMINA LAS NUEVAS TENDENCIAS

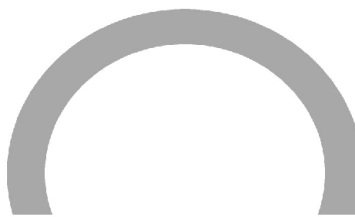
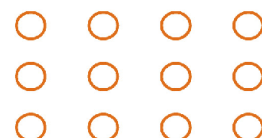
Participa en neustros entrenamientos de inteligencia artificial orientados para líderes que quieren destacar y dominar esta nueva tendencia. **Respaldado por la Universidad San Miguel.**



www.marmunoz.biz



+1(786) 605 7875



Ramón Martínez

CEO Dream Boosters

La digitalización como motor del crecimiento económico regional

Su liderazgo impulsa modelos digitales inclusivos, rentables y sostenibles para el futuro financiero de la región

Ramón Martínez ha consolidado un liderazgo sólido y visionario en el ecosistema financiero de América Latina. Actualmente, como CEO de Dream Boosters y profesor en instituciones como la Escuela Bancaria y Comercial y el MBA de Heriot Watt Edinburgh Business School, conjuga la experiencia ejecutiva con la formación de nuevos talentos, aportando una mirada estratégica sobre el futuro económico y digital de la región, además cuenta con una trayectoria de más de quince años en banca, servicios financieros y organizaciones fintech.

Bajo su dirección, Dream Boosters ha desarrollado una propuesta de valor centrada en tres ejes fundamentales: orientación al cliente, gestión basada en datos y omnicanalidad. Esta visión le ha permitido diseñar e implementar soluciones financieras innovadoras, con un claro enfoque en la inclusión y la eficiencia operativa. Uno de los hitos más significativos fue el desarrollo de una plataforma tecnológica para el sector proptech, aprobada para operar hasta por 600 millones de pesos en su fase inicial, orientada a generar historial crediticio para personas sin acceso al crédito tradicional y facilitar la adquisición conjunta de vivienda.

Martínez identifica que, hacia 2025, los principales impulsores del crecimiento en los mercados emergentes de Latinoamérica serán la expansión del ecosistema fintech, el fortalecimiento de la infraestructura tecnológica, la madurez del e-commerce y la consolidación de normativas regulatorias que fomenten la inversión. En este contexto, las oportunidades más atractivas se ubican en sectores como los préstamos digitales, el crowdfunding inmobiliario y los neobancos, todos apalancados en modelos centrados en el cliente y potenciados por inteligencia artificial.

En cuanto a la transformación digital del sistema financiero, reconoce barreras estructurales como la existencia de infraestructura heredada, la complejidad regulatoria y la falta de confianza del usuario promedio, especialmente en una región donde aún persisten altos niveles de no bancarización. Sin embargo, destaca el impacto de tecnologías como la inteligencia artificial, capaces de transformar la experiencia del cliente, optimizar el análisis de riesgo y automatizar procesos clave, reduciendo costos y aumentando la eficiencia.

El avance de conceptos como Embedded Finance y Banking-as-a-Service (BaaS) también está redefiniendo el modelo de negocio bancario tradicional. Martínez visualiza una tendencia creciente hacia la integración de servicios financieros en plataformas de terceros y la colaboración entre bancos y empresas tecnológicas. Este enfoque híbrido, que combina lo digital con experiencias físicas estratégicas, responde a la necesidad de atender distintos arquetipos de clientes con mayor precisión.

Desde su visión, fomentar la innovación en las organizaciones requiere cultivar una cultura ágil, invertir en talento especializado y promover alianzas con startups de diversos sectores tecnológicos. Además, considera indispensable desarrollar modelos sostenibles que combinen rentabilidad con impacto social, mediante productos como microcréditos, contratos inteligentes y plataformas que promuevan la inclusión financiera real.

Desde su rol como educador, destaca la importancia de adaptar los programas académicos a los desafíos de la transformación digital. La educación, asegura, debe enfocarse no solo en contenidos técnicos, sino también en habilidades blandas como el liderazgo, la toma de decisiones y la innovación. La vinculación entre el aula y el mundo empresarial será clave para formar a los nuevos líderes del ecosistema financiero y tecnológico.

Desde su experiencia en banca y fintech, ¿cuáles considera que serán los principales factores que influirán en el crecimiento de los mercados emergentes en Latinoamérica en 2025?

Los principales impulsores del crecimiento serán la digitalización financiera, con la expansión de fintechs y bancos digitales que permitirán una mayor inclusión financiera; la regulación y estabilidad económica, ya que normativas claras atraerán inversión extranjera; el desarrollo de infraestructura tecnológica, especialmente con la expansión del 5G; y el crecimiento del e-commerce y los pagos digitales. También será fundamental el uso de inteligencia artificial en las integraciones digitales de fintechs y proptechs, permitiendo mayor agilidad transaccional y una gestión de datos centrada en el cliente. Los modelos disruptivos deberán enfocarse no solo en tecnología, sino en resolver problemas reales y lograr



eficiencias operativas. Las firmas de capital de riesgo retomarán el interés en estas propuestas para fondeo e inversión.

¿Qué sectores dentro del ecosistema fintech y proptech presentan mayores oportunidades de inversión en la región, y qué elementos los hacen atractivos para los inversionistas?

En el sector fintech, destacan las empresas enfocadas en préstamos y pagos digitales, debido a la creciente demanda de crédito digital y soluciones de pago sin fricciones. Las plataformas integradas con inteligencia artificial, que ofrecen servicios diferenciados y personalizados, también están ganando terreno. Los neobancos, por ejemplo, se están consolidando con propuestas de valor centradas en el cliente. En el ámbito proptech, vemos un auge en modelos de financiamiento inmobiliario como el fraccionamiento de propiedades y el crowdfunding. La tecnología en este sector permite simplificar trámites tradicionalmente burocráticos. Además, la inclusión jugará un papel clave, brindando acceso a vivienda asequible mediante soluciones tecnológicas. El reto está en equilibrar la oferta de lujo con la vivienda accesible, y las proptech tienen el potencial de resolver esa brecha.

La revolución digital en la banca es inminente. ¿Cuáles son las principales barreras que aún enfrentan las instituciones financieras en su camino hacia la digitalización total?

Uno de los principales obstáculos es la infraestructura heredada, ya que muchos bancos operan con sistemas legados que dificultan la adopción de tecnologías modernas. A esto se suma la complejidad regulatoria, que obliga a las instituciones a adaptarse constantemente a normativas locales y globales. Otro desafío importante es la falta de educación digital y la desconfianza del usuario: en la región, aún un 38 % de la población no está bancarizada y cerca de un 47 % no confía plenamente en los servicios digitales. Esto limita el alcance de muchas soluciones innovadoras y exige mayores esfuerzos en educación y confianza.

Con la creciente adopción de la inteligencia artificial en los servicios financieros, ¿cómo visualiza su impacto en la personalización de la experiencia del cliente y en la toma de decisiones estratégicas?

La inteligencia artificial será clave para transformar la experiencia del cliente mediante soluciones personalizadas en tiempo real basadas en análisis de datos. Además, permitirá optimizar los modelos de análisis de riesgo y prevenir fraudes mediante sistemas predictivos. En términos de operación, la automatización de procesos reducirá costos y aumentará la eficiencia. La IA no solo agiliza decisiones estratégicas, sino que permite escalar modelos de negocio con mayor precisión y orientación al cliente.

Como experto en transformación digital, ¿cómo están evolucionando los modelos de negocio bancarios con la adopción de conceptos como Embedded Finance y Banking-as-a-Service (BaaS)?

Estos conceptos están revolucionando la forma en que se prestan servicios financieros. Banking-as-a-Service (BaaS) permite a empresas no bancarias ofrecer servicios financieros sin tener que ser bancos, lo que mejora la eficiencia y permite centrarse en su propuesta de valor. Embedded Finance, por su parte, permite integrar servicios financieros directamente en plataformas de terceros, como e-commerce o apps de delivery. Se estima que para 2030, el 80 % de las plataformas digitales tendrá servicios financieros embebidos. Además, el modelo omnicanal que combina lo digital con la experiencia física será una palanca estratégica fundamental para atender distintos segmentos de clientes.

En su rol como CEO de Dream Boosters, ¿qué logros cuantificables ha obtenido la empresa bajo su liderazgo? ¿Podría compartir cifras o métricas que reflejen su impacto en términos de rentabilidad, crecimiento o adopción de soluciones digitales?

Hemos logrado crear una plataforma tecnológica para el sector proptech capaz de generar historial crediticio para personas que no lo tienen, incluyendo a quienes trabajan en la economía mixta o presentan problemas en el buró de crédito. Incluso, hemos diseñado un modelo que permite que hasta cuatro personas puedan adquirir una vivienda de manera conjunta. Nuestra plataforma es 100 % digital y está enfocada en fortalecer la adopción por parte de personas de entre 25 y 40 años, sin descuidar el rango de 18 a 60 años. La autoridad nos ha aprobado colocar este producto hasta un monto de 600 millones de pesos en su fase inicial, con proyecciones de crecimiento geométrico anual.

Desde su perspectiva como CEO de Dream Boosters y cofundador de Collective Minds, ¿qué estrategias considera clave para fomentar una cultura de innovación y agilidad en las empresas del sector financiero?

Considero fundamentales tres estrategias: primero, adoptar una cultura ágil mediante metodologías como Design Thinking, Lean Startup y Design Sprint, que permiten experimentar rápidamente con productos mínimos viables. Segundo, invertir en talento y promover la capacitación constante en tecnologías emergentes, como inteligencia artificial. Y tercero, fomentar alianzas con startups y otros actores del ecosistema tech, como los sectores de salud, educación, seguros y alimentación. La colaboración intersectorial puede generar sinergias muy valiosas.

La sostenibilidad y la inclusión financiera son temas cada vez más relevantes en el sector fintech. ¿Cómo pueden las startups y las grandes instituciones equilibrar la rentabilidad con un impacto social positivo?

Hoy más que nunca, ser customer centric es clave. Las empresas deben desarrollar soluciones que alivien las verdaderas necesidades del mercado. Esto no solo las hará más rentables y sostenibles, sino que también generará un impacto social significativo. Modelos como los microcréditos y préstamos accesibles para población no bancarizada son esenciales. También lo es la adopción de tecnologías como blockchain y contratos inteligentes para reducir costos y aumentar la transparencia. Al alinear los intereses del negocio con las necesidades sociales, se crea un círculo virtuoso entre rentabilidad e inclusión.

Además de su trayectoria empresarial, usted también es docente. ¿Cuál considera que es el papel de la educación en la formación de los nuevos líderes del ecosistema financiero y tecnológico?

La educación debe evolucionar para incorporar a las startups y modelos tecnológicos como parte del ecosistema empresarial, ya que cada vez tienen mayor participación en el mercado. Estimo que para 2030, este tipo de empresas representará hasta un 25 % del PIB regional. La formación debe incluir no solo contenidos técnicos, como blockchain, activos alternativos o criptomonedas, sino también habilidades blandas como liderazgo, innovación y toma de decisiones. Además, el aprendizaje debe ser experiencial, conectando a los estudiantes con empresas reales y situaciones del mundo profesional. La transformación digital ya no es una opción, sino una condición indispensable para cualquier modelo de negocio futuro.



Angel Maass

Director de Estudios Económicos y Relación
con Inversionistas de Grupo Unicco

**Pensar global y actuar local
es clave para liderar en
economías emergentes**

La confianza del inversionista se construye
con coherencia estratégica y transparencia
en entornos económicos cambiantes

En el ecosistema económico latinoamericano, marcado por la volatilidad, las tensiones estructurales y una digitalización acelerada, la claridad analítica y la visión estratégica son cualidades altamente valoradas. Precisamente eso define el perfil de Angel Maass, economista egresado del Tecnológico de Monterrey y con formación de posgrado en finanzas y administración por EGADE Business School. Su trayectoria académica también lo vincula a instituciones de prestigio global, como la escuela de negocios de Harvard, donde ha colaborado como coautor de estudios de casos y libros especializados.

Actualmente, Maass se desempeña como Director de Estudios Económicos y Relación con Inversionistas de Grupo Unicco, una posición desde la cual analiza, traduce e interpreta el comportamiento macroeconómico regional para orientar estrategias corporativas y de inversión. Su columna “Finanzas y Maass”, publicada en El Financiero, se ha consolidado como un espacio de referencia para comprender los desafíos y oportunidades de los mercados emergentes, desde una mirada pragmática y multidisciplinaria.

Con una voz crítica, pero constructiva, Maass plantea que las oportunidades de América Latina en 2025 —especialmente con fenómenos como el nearshoring y el auge fintech— no están garantizadas si no se abordan los rezagos estructurales en infraestructura, educación y seguridad jurídica. Además, pone el foco en una variable muchas veces ignorada: la fuga de talento, que, si no se revierte, puede limitar la competitividad regional en el largo plazo.

Desde Grupo Unicco, ha liderado una estrategia de comunicación económica basada en la transparencia y la coherencia: decir lo que se va a hacer, y hacerlo. En momentos de incertidumbre, la gestión de confianza se vuelve un activo invaluable, y Maass lo entiende bien. También ve en la digitalización financiera un camino irreversible, pero advierte que sin educación adecuada ni acceso equitativo a la tecnología, la inclusión seguirá siendo parcial.

Su motivación va más allá del análisis técnico. Cree en el poder de traducir lo complejo en acciones útiles,

y en el rol que la economía puede jugar para mejorar las decisiones, los negocios y la vida cotidiana. Con visión crítica, pensamiento sistémico y vocación de impacto, Maass es hoy una de las voces más lúcidas del entorno financiero regional.

Desde su experiencia en análisis económico, ¿cuáles considera que serán las principales tendencias que marcarán el rumbo de las economías emergentes latinoamericanas en 2025?

Las economías emergentes latinoamericanas en 2025 seguirán transitando entre el optimismo tecnológico y la cruda realidad de sus limitaciones estructurales. A pesar del auge del nearshoring, la región aún enfrenta barreras significativas en infraestructura, educación y seguridad jurídica. La pregunta clave no es si hay oportunidades —porque las hay—, sino si los países serán capaces de aprovecharlas antes de que otros actores más eficientes, como el sudeste asiático, tomen la delantera. Y no olvidemos el factor Trump: si la política comercial de EE. UU. se endurece aún más, América Latina podría encontrar tanto desafíos como nuevas oportunidades en la reconfiguración del comercio global.

¿Qué oportunidades de inversión observa actualmente en América Latina y cómo cree que deberían prepararse los inversionistas para aprovecharlas?

En cuanto a inversión, América Latina siempre ha sido un mercado de alto riesgo y alto retorno, pero lo que cambia es la naturaleza de ese riesgo. Más allá de los sectores tradicionales como recursos naturales y manufactura, el crecimiento en tecnología, energía renovable y servicios financieros digitales abre nuevas avenidas. La clave para los inversionistas es comprender que aquí la volatilidad no es una anomalía, sino una constante. ¿Cómo prepararse? Diversificación, flexibilidad y una tolerancia saludable al caos político y regulatorio.

Usted ha liderado por años el análisis de riesgos y la relación con agencias calificadoras. ¿Qué variables macroeconómicas considera más determinantes para el posicionamiento de los mercados regionales?

Las variables macroeconómicas determinantes siguen siendo las de siempre: inflación, deuda pública, estabilidad fiscal y credibilidad institucional. Pero hay una que merece más atención: la fuga de talento. Mientras se habla de atraer inversión extranjera, la región sigue perdiendo algunos de sus mejores profesionales. ¿Qué implica esto? Una posible reducción en la competitividad a largo plazo si no se generan incentivos para retener capital humano.

En un entorno volátil y desafiante como el actual, ¿qué papel deben jugar las empresas en la promoción de estabilidad y confianza en los mercados?

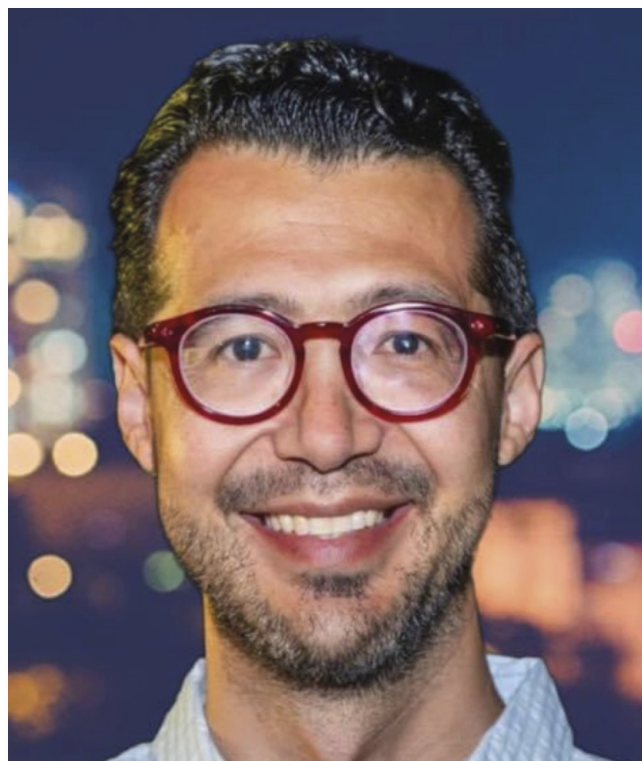
Las empresas tienen un rol clave en la estabilidad de los mercados, pero no pueden hacerlo solas. En entornos de incertidumbre, deben asumir un papel más activo en la creación de confianza, no solo en términos financieros, sino también reputacionales. ¿Cómo? Transparencia en la gestión, alineación con las expectativas sociales y, sobre todo, coherencia entre lo que dicen y lo que hacen. En mercados donde la percepción es casi tan importante como la realidad, la credibilidad corporativa es un activo de valor incalculable.

Desde su rol en Grupo Unicco, ¿podría compartir algún caso o iniciativa que haya tenido un impacto relevante en la relación con inversionistas o en la estrategia económica de la organización?

Desde Grupo Unicco, la estrategia ha sido simple pero efectiva: comunicación clara y consistencia en la ejecución. En un entorno donde muchos actores sobreprometen y subejecutan, la mejor ventaja competitiva es cumplir lo que se dice. Un caso clave ha sido la relación con inversionistas en tiempos de incertidumbre: en lugar de ocultar riesgos, hemos optado por un enfoque de transparencia proactiva, lo que ha generado confianza a largo plazo.

La transformación digital ha tocado profundamente al sector financiero. ¿Cómo visualiza usted el futuro de la banca en un contexto de fintech, inteligencia artificial y nuevos modelos de negocio?

La transformación digital en el sector financiero es irreversible, pero su éxito dependerá de la capacidad de las instituciones para equilibrar innovación con confianza. La fintech ha revolucionado la accesibilidad, pero aún enfrenta desafíos en términos de seguridad y regulación. ¿Los clientes están listos para confiar completamente en una banca digital sin interacción humana? Probablemente no todavía, pero el cambio es inevitable.



¿Cuáles considera que son los principales retos que enfrentan los mercados emergentes en la incorporación de herramientas digitales en sus sistemas financieros?

El mayor reto para los mercados emergentes en la digitalización financiera no es solo la infraestructura, sino la educación financiera. No basta con ofrecer productos digitales si la población no tiene el conocimiento necesario para utilizarlos correctamente. Además, sigue existiendo una brecha tecnológica significativa: no se puede hablar de inclusión financiera si grandes segmentos de la población aún no tienen acceso confiable a internet.

Más allá de su labor técnica, ¿qué lo motiva personalmente a mantenerse vinculado a temas tan complejos como la evaluación de riesgos y la evolución económica regional?

Lo que me motiva a seguir en este campo es la posibilidad de traducir conceptos complejos en estrategias prácticas. La economía no es solo números y modelos, sino la intersección entre política, comportamiento humano y realidad empresarial. Y, en última instancia, lo que hace que este trabajo valga la pena es la posibilidad de generar impacto real: en las decisiones de inversión, en la estabilidad de los mercados y, de alguna manera, en la vida cotidiana de las personas.



Grupo Unicco, con más de 30 años de trayectoria, está compuesto por tres entidades principales:

Unión de Crédito para la Contaduría Pública, S.A. de C.V. (UniCCo): Ofrece soluciones financieras a sus socios, incluyendo inversiones, créditos y arrendamientos.

Crédito Unicco, S.A. de C.V., SOFOM ENR: Proporciona diversos productos crediticios, como crédito al consumo, simple, express e hipotecario.

Operadora de Arrendamiento Puro, S.A.P.I. de C.V.: Se especializa en arrendamientos de bienes como vehículos, equipo de cómputo y maquinaria.

Maass además de su rol en Grupo Unicco, también es reconocido por su contribución al debate económico en América Latina. En su columna quincenal "Finanzas y Maass" en El Financiero, aborda temas como el financiamiento a MiPyMEs, destacando la importancia de que las instituciones

bancarias adopten una visión a largo plazo y brinden servicios financieros adecuados a estas empresas, incluyendo asesoría y apoyo para su crecimiento y consolidación. Su análisis detallado sobre la participación de los bancos en el crédito a MiPyMEs subraya la necesidad de fortalecer este segmento para el desarrollo económico del país.

Reconocido como LinkedIn Top Voice en Finanzas 2023, Maass utiliza esta plataforma para compartir contenido relevante sobre economía y finanzas, contribuyendo a la educación financiera de profesionales y público en general. Su capacidad para traducir conceptos complejos en estrategias prácticas lo ha posicionado como un referente en el sector.

La trayectoria de Angel Maass refleja una combinación de sólida formación académica, experiencia práctica y un compromiso constante con la innovación y la educación financiera, elementos esenciales para liderar en el dinámico entorno de las economías emergentes latinoamericanas.



FACTOR DE ÉXITO

¡La clave está en la diferenciación!

REPÚBLICA DOMINICANA
ISSN 2522-0300

horatio

La combinación de tecnología avanzada
y talento humano permite ofrecer
soluciones eficientes

José Herrera
CEO & Co-Founder, Horatio



Transformación laboral: **Personas al centro**

Isis Abreu
Vicepresidenta de Transformación Organizacional
en el Centro Corporativo GRUPO, Grupo Caripma
**La transformación requiere
líderes con visión de futuro**

Arlette Almánzar Burgos
Fundadora (CEO)
Academia Estrea en Emprendimiento CX
**"Solo empleados felices pueden
hacer clientes felices"**

Entrevista Internacional
Daniela Luque
Especialista en Marketing Digital
**El liderazgo que nace
desde la voz individual**

Centro de Opinión
Jonathan Novel
Líder de Gestión de Recursos Humanos
**El éxito empresarial está en
escuchar, conectar y liderar
con empatía genuina**

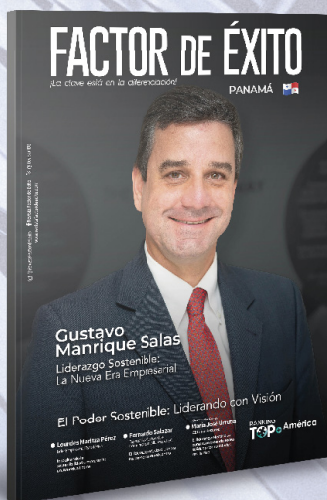
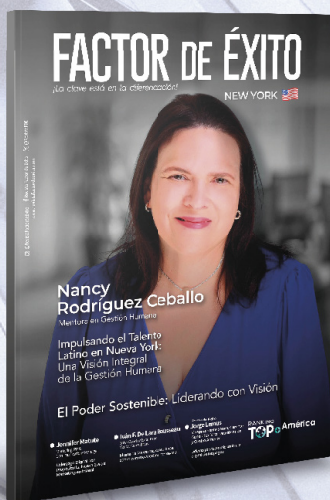
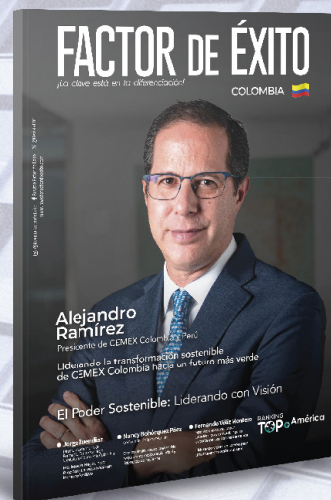
www.revistafactordeexitocom
@RevistaFactordeExitocom
Facebook: Factor de Éxito
Twitter: @RevistaFDE



EVENTOS | REVISTA | DIGITAL | WEB SITE

FDE
FACTOR DE ÉXITO

PLATAFORMA INTERNACIONAL PARA EL LIDERAZGO, EMPRESARIAL Y DE NEGOCIOS



DESCARGA TODAS
NUESTRAS
EDICIONES AQUI



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

Carlos Valderrama

Fundador de Legal Paradox® y Paradox Ventures®

El derecho y la tecnología son vehículos para transformar realidades

Impulsa la inclusión financiera y la innovación legal desde una perspectiva latinoamericana con impacto global

Carlos Valderrama no es solo un abogado con una visión adelantada a su tiempo, es uno de los arquitectos más influyentes del ecosistema fintech y blockchain en América Latina. Fundador de Legal Paradox® y Paradox Ventures®, Valderrama ha construido una trayectoria que combina excelencia académica, liderazgo regulatorio e innovación tecnológica con impacto regional y proyección internacional.

Con una formación académica de primer nivel — que incluye programas especializados en MIT, Oxford y Yale—, ha sabido traducir el conocimiento técnico en acción concreta. Desde el diseño de marcos regulatorios como la Ley Fintech en México hasta la asesoría directa a bancos centrales sobre monedas digitales (CBDC), su trabajo ha sido fundamental en la transformación del sistema financiero latinoamericano. Su liderazgo en organismos como la British Blockchain Association y la alianza Lacchain del BID, así como su presencia en foros globales, consolidan su influencia a nivel mundial.

En un contexto donde EE. UU. recién impulsa la digitalización total de los flujos monetarios, Valderrama advierte que Latinoamérica —con ejemplos como PIX en Brasil o SPEI en México— ya ha tomado la delantera en innovación financiera. Para él, esta es una oportunidad histórica para que la región exporte no solo tecnología, sino también conocimiento estratégico sobre cómo construir ecosistemas financieros eficientes, inclusivos y digitales desde la resiliencia.

Desde Legal Paradox®, Valderrama ha apoyado a más de 490 empresas, incluyendo bancos, unicornios y big techs, combinando agilidad, pensamiento disruptivo y profunda comprensión legal. A través de Jurídicon®, su plataforma de inteligencia artificial generativa, y de Paradox Ventures®, un fondo con rendimientos del 388 % en 27 semanas, ha demostrado cómo la IA puede revolucionar la toma de decisiones en el sector financiero, elevando estándares de eficiencia, seguridad y precisión.

Pero más allá de los logros empresariales, su impacto reside en la capacidad de formar líderes. Como académico en universidades como el ITAM, el Tec de Monterrey o la Universidad Panamericana, ha inspirado a nuevas generaciones de emprendedores, reguladores y abogados a repensar la relación entre tecnología y derecho.

Desde su visión como experto en tecnología financiera y regulatoria, ¿cuáles considera que serán los mayores retos y oportunidades para América Latina ante la digitalización total de los flujos de dinero, como la planteada recientemente en EE. UU.?

La reciente Orden Ejecutiva emitida por el presidente Donald J. Trump, el pasado 25 de marzo de 2025, titulada “Modernizing Payments To and From America’s Bank Account”, representa un momento crucial para la digitalización total de los flujos monetarios en Estados Unidos. Desde nuestra perspectiva en Legal Paradox®, consideramos que este movimiento presenta desafíos considerables, pero al mismo tiempo abre enormes oportunidades para el ecosistema fintech de América Latina, especialmente para México y Brasil.

Entre los principales retos que enfrenta Estados Unidos destacan la dependencia de infraestructuras tecnológicas obsoletas, los altos costos asociados a la modernización de sistemas heredados y una lenta adopción de soluciones avanzadas como los pagos en tiempo real, ejemplificados por FedNow y RTP.

Para ponerlo en perspectiva, solo un 15 % de los bancos estadounidenses ofrece actualmente pagos instantáneos, con FedNow procesando apenas 915,263 transacciones en el cuarto trimestre de 2024, cifra considerablemente inferior al sistema Pix en Brasil, que registra más de 6,000 millones de transacciones mensuales. Pix, lanzado en 2020, logró rápidamente una adopción masiva, con un 76 % de la población brasileña utilizándolo activamente y mostrando un crecimiento del 53 % interanual en 2024. En México, el sistema SPEI ha operado pagos instantáneos desde 2015, alcanzando al 60 % de la población bancarizada y con un volumen transaccional significativamente alto.

Estados Unidos ha quedado rezagado debido a una regulación fragmentada, prácticas tradicionales arraigadas en el sector bancario y restricciones al acceso para empresas de tecnología financiera no bancarias, limitando así la innovación y competitividad. Para superar estos desafíos, se requieren reformas regulatorias profundas que faciliten una adopción más ágil y extensa de las nuevas tecnologías financieras.

En Legal Paradox®, creemos que precisamente aquí es donde la experiencia acumulada por las fintech latinoamericanas en la creación de ecosistemas financieros inclusivos y eficientes puede ser un

catalizador para la modernización de los sistemas de pago en Estados Unidos.

Este es un momento para que América Latina exporte no solo tecnología, sino también el conocimiento y liderazgo en innovación financiera que ha acumulado con el tiempo. Esto posiciona a las fintech de México y Brasil no solo como potenciales proveedores clave en la transformación del sistema financiero estadounidense, sino como líderes estratégicos capaces de aportar soluciones efectivas que impulsen la digitalización y mejoren la eficiencia financiera en toda la región

Usted ha estado involucrado en el diseño de marcos regulatorios como la Ley Fintech en México. ¿Qué lecciones destacaría para otros países de la región que buscan regular de forma efectiva la innovación tecnológica en servicios financieros?

Regular la innovación tecnológica en servicios financieros es un desafío complejo, pero también una oportunidad para fomentar inclusión y redefinir el sistema financiero en América Latina. En Legal Paradox®, creemos que el equilibrio entre disrupción y protección del consumidor es esencial, especialmente en una región con bajos niveles de educación financiera.

Un caso ejemplar es la Ley Fintech en México, que adoptó principios claros y reglas flexibles para adaptarse al avance tecnológico. Gracias a este enfoque, el país se consolidó como referente regional, atrayendo más de 2 mil millones de pesos en inversión y desarrollando un ecosistema con más de 1,068 startups fintech.

Sin embargo, el mayor reto ha estado en la ejecución: rotación de reguladores, baja autonomía institucional y procesos burocráticos han provocado demoras de hasta 920 días en la aprobación de licencias, frenando la innovación y reduciendo la competitividad. Por eso, sostenemos que la regulación debe actuar como habilitador de un sistema financiero inclusivo y seguro —aunque lograrlo requiere precisión quirúrgica.

A partir de su experiencia con monedas digitales de bancos centrales (CBDC), ¿cuál cree que será su impacto real en la inclusión financiera y en la transformación de los sistemas tradicionales de pagos en Latinoamérica?

En Legal Paradox®, vemos a las monedas digitales de bancos centrales (CBDC) como un posible catalizador para la transformación del sistema financiero en América Latina, con un potencial significativo para impulsar la inclusión financiera y modernizar los sistemas tradicionales de pago.

Estas herramientas, correctamente diseñadas y ejecutadas, pueden redefinir el acceso a los servicios financieros y acelerar la transición hacia un ecosistema más digital, transparente e inclusivo.

Uno de los principales beneficios que ofrecen las CBDC es su capacidad para democratizar el acceso a servicios financieros. En una región donde más del 40 % de la población adulta sigue sin acceso a servicios bancarios tradicionales, las CBDC pueden convertirse en una solución para cerrar esta brecha.

Al eliminar intermediarios y reducir costos asociados a transacciones, estas monedas pueden facilitar el acceso a herramientas financieras básicas, incluyendo pagos electrónicos, ahorro y crédito. Además, al integrarse con tecnologías móviles, las CBDC pueden alcanzar a comunidades remotas, donde los servicios bancarios tradicionales típicamente no están disponibles.

Sin embargo, esta transformación no está exenta de desafíos. Será fundamental garantizar que las CBDC no solo sean accesibles desde una perspectiva tecnológica, sino que también cuenten con marcos regulatorios sólidos que protejan a los usuarios y fomenten la confianza. Las CBDC representan una oportunidad única para rediseñar el sistema financiero de la región desde sus cimientos. No obstante, su éxito requerirá de un enfoque colaborativo, innovador y centrado en las personas.

¿Qué papel jugará la inteligencia artificial, como la que impulsa proyectos como Jurídicon® o Paradox Ventures, en el futuro del ecosistema financiero regional?

La inteligencia artificial no solo es un componente esencial en el futuro del ecosistema financiero, sino que ya está transformándolo desde sus cimientos, permitiendo niveles de eficiencia, precisión y alcance nunca antes vistos. Creemos que la tecnología debe ser una herramienta para empoderar y revolucionar sectores clave, y la inteligencia artificial (IA) está demostrando serlo.



Un ejemplo tangible de esta transformación es el trabajo que realizamos a través de nuestro fondo de capital privado, Paradox Ventures®. Este fondo, que opera con recursos propios, utiliza tecnología de inteligencia artificial capaz de procesar en menos de un segundo el equivalente a 50 años de análisis financiero.

Esto nos permite descubrir patrones invisibles al ojo humano y tomar decisiones con una precisión y velocidad que ningún equipo de analistas podría igualar, incluso trabajando 24/7. Como resultado, hemos alcanzado un rendimiento impresionante del 388.02 % en tan solo 27 semanas de operación, un logro que refleja no solo el poder de la IA, sino también nuestra visión estratégica y disruptiva.

Además de estos rendimientos, hemos invertido cerca de 1 millón de dólares en proyectos fintech y blockchain en la región, apostando por modelos de negocio que están transformando el sistema financiero tradicional. Este enfoque no solo genera un impacto positivo directo en las startups y emprendedores que respaldamos, sino que también crea un ciclo virtuoso que beneficia a toda la región. La combinación de tecnología avanzada, inversiones estratégicas y una visión clara de impacto social nos permite liderar una transformación sostenida del ecosistema financiero.

La inteligencia artificial es mucho más que una herramienta tecnológica; es el motor que está impulsando la reconfiguración del sistema financiero en América Latina. En Paradox Ventures®, la utilizamos no solo para maximizar rendimientos, sino también para catalizar un cambio profundo y positivo en la región.

Desde su perspectiva, ¿cuáles son las condiciones necesarias para que América Latina genere verdaderos “unicornios fintech”? ¿Qué actores deben colaborar para que esto sea una realidad sostenible?

América Latina tiene el potencial para convertirse en un semillero de unicornios fintech, pero para lograrlo se requiere un ecosistema que combine regulación habilitante, financiamiento estratégico y talento con mentalidad disruptiva.

Es clave que los gobiernos adopten marcos normativos claros y flexibles que fomenten la innovación sin comprometer la seguridad. Además, el acceso a capital debe ir acompañado de mentoría y apoyo a la expansión internacional. Finalmente, invertir en la formación de profesionales con visión innovadora es fundamental para sostener este crecimiento.

Edgar Aragón

Director de Mercadotecnia de BitCar y TIP México

Innovación financiera sobre ruedas

Apuesta por la digitalización, nearshoring y
financiamiento verde como impulsores clave
en el crecimiento automotriz de México

Con más de dos décadas de experiencia en el sector financiero y un historial consolidado en instituciones como Santander, HSBC y Banco Azteca, Edgar Aragón lidera actualmente la estrategia de mercadotecnia de TIP México y BitCar. Su visión combina una sólida base académica con una mirada pragmática sobre el futuro de los mercados emergentes, particularmente desde México, país que, según sus palabras, “está en plena transformación digital y con un papel clave en el fenómeno del nearshoring”.

Para Aragón, el entorno económico de 2025 presenta importantes oportunidades de inversión, especialmente en sectores como el automotriz y tecnológico. Cita cifras del INEGI y Global Opportunity Index para respaldar la atracción de empresas extranjeras a México, donde BitCar — la plataforma 100 % digital de financiamiento automotriz— se perfila como actor clave. Desde su creación, BitCar ha crecido de forma exponencial con una propuesta innovadora centrada en tecnología blockchain, biometría y una experiencia de usuario personalizada.

Uno de los motores del crecimiento ha sido el aumento en el crédito automotriz: “Al cierre de 2024, el 64,4 % de las unidades adquiridas en México fueron financiadas, un incremento significativo respecto al año anterior”, destaca. Este dinamismo ha sido impulsado por la llegada de nuevas armadoras, el auge de los autos verdes y alianzas entre financieras y fabricantes.

En cuanto a tendencias fintech, Aragón identifica la implementación de inteligencia artificial, el desarrollo del Open Finance y el uso creciente de stablecoins como factores que redefinirán la industria financiera en Latinoamérica. No obstante, también reconoce desafíos importantes como la ciberseguridad, la adopción digital en segmentos tradicionales y la necesidad de cumplir con nuevas regulaciones.

La experiencia de Aragón demuestra que el liderazgo efectivo en la era digital requiere más que conocimientos técnicos. Resiliencia, innovación y orientación a resultados son los valores que lo guían y que aplica día a día para impulsar equipos multifuncionales enfocados en transformar el financiamiento automotriz en una experiencia segura, accesible y centrada en el cliente.

Desde su perspectiva, ¿cuáles son las principales oportunidades de inversión en los mercados emergentes de Latinoamérica para 2025?

México es un país en plena transformación digital, con una posición estratégica frente a otros mercados de Norteamérica y Centroamérica, y un gran potencial de innovación. Fenómenos como el nearshoring —que consiste en relocalizar operaciones empresariales cerca de mercados clave, es decir, mover la producción a países como México, que se encuentran en una ubicación estratégica de acceso tanto al norte como a Centroamérica— tendrían un impacto significativo en nuestro país, incluidas las financieras automotrices como BitCar y TIP México. El crecimiento total de empresas en México en 2023 fue de 14.12 % respecto al año 2021, según datos del INEGI, y una encuesta reciente pronostica que, en 2025, 400 empresas extranjeras llegarán a México.

En nuestro caso, como plataforma digital de financiamiento automotriz para personas físicas, un escenario donde las condiciones políticas sean favorables y nuevas armadoras se instalen en nuestro país para fabricar y comercializar nuevos modelos y marcas de autos, nos beneficiaría directamente. Esto nos permitiría ampliar la gama de unidades disponibles en nuestra plataforma y ofrecer precios competitivos y accesibles para que todo mexicano pueda acceder a un auto y cubrir sus necesidades de movilidad. El sector automotriz, junto con el sector tecnológico —en concreto, la implementación de soluciones como la inteligencia artificial para mejorar la experiencia del usuario y automatizar procesos productivos y de consumo— serán áreas clave de oportunidad para invertir.

No olvidemos que México es el segundo país de la región con mayor atracción de Inversión Extranjera Directa después de Brasil, de acuerdo con el Global Opportunity Index, indicador que evalúa el atractivo de las oportunidades de inversión extranjera en más de 100 países.

En términos de crecimiento financiero, ¿qué factores considera que influirán en el desarrollo de los sectores de arrendamiento y crédito automotriz (financiamiento vehicular) en la región?

Entre los factores clave que influirán en el financiamiento automotriz están la evolución de la inflación y las tasas de interés. A inicios de año, la reducción de la inflación y los recortes en las tasas de interés estimularon la actividad económica en el país. En el último año, hemos visto un crecimiento notable del crédito automotriz, el cual vive uno de sus mejores momentos. Al cierre de 2024, según el Banco de México, el financiamiento bancario para la adquisición de vehículos tuvo un incremento anual cercano al 50 %.

En cuanto al financiamiento total reportado por la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA), de enero a noviembre de 2024 se registró un total de 932,203 colocaciones, lo que representó un avance del 13.7 % respecto a 2023. Del total de unidades adquiridas en el país en 2024, el 64.4 % se hizo mediante financiamiento, dato superior al 60.7 % registrado en 2023. Entre los factores que favorecieron este resultado se encuentran el incremento en la oferta de marcas y modelos —con más de veinte nuevas armadoras provenientes de China—, el impulso en la colocación de “autos verdes” (que ya representan más del 7 % de las ventas en México) y el establecimiento de alianzas entre financieras y armadoras. Esperamos que estos factores sigan impulsando el financiamiento y detonen un crecimiento sostenido para los próximos años.

BitCar ha consolidado su liderazgo en el sector. ¿Podría compartir cifras o datos sobre el impacto de sus estrategias de mercadotecnia en el posicionamiento de la empresa?

BitCar nació hace casi tres años como una propuesta complementaria de TIP México. Es la única plataforma 100 % digital para financiamiento automotriz, que inició especializada en arrendamiento para personas físicas y actualmente también ofrece crédito automotriz. Desde su origen, tiene una vocación tecnológica, con herramientas avanzadas como blockchain y biometría para garantizar la mayor seguridad en la contratación. En estos tres años ha mantenido un crecimiento exponencial de triple dígito.

Dentro de la estrategia de mercadotecnia, lo que ha permitido su posicionamiento es:

Tener una propuesta flexible y adaptada a las necesidades de las nuevas generaciones, que buscan experiencias digitales de calidad y seguras.

Facilitar el acceso a un vehículo para todo mexicano con una opción multimarca, ya que la plataforma BitCar cuenta con más de 1,000 modelos de autos y diversas opciones de financiamiento adaptadas a cada usuario.

Garantizar en todo momento un servicio personalizado y la máxima seguridad, con implementación de lo último en tecnología financiera.

La transformación digital está redefiniendo el sector financiero. ¿Cómo está BitCar innovando en sus procesos para adaptarse a este nuevo entorno digital?

Desde su origen, la plataforma BitCar integra herramientas tecnológicas de última generación como

blockchain, utilizada principalmente para la ejecución, almacenamiento y verificación de transacciones. Esto permite aprobar líneas de financiamiento en línea, con la comodidad de hacerlo desde casa, con seguridad y con tiempos de espera mucho más cortos en comparación con los procesos tradicionales.

Aunque esta tecnología es más común en el sector financiero y bancario, fuimos pioneros en implementarla en el sector automotriz. También tenemos implementados filtros biométricos avanzados que garantizan la seguridad en la identificación del usuario y previenen fraudes o robos de identidad.

Uno de los factores clave del éxito ha sido ofrecer un servicio financiero en línea que pone el control en manos del usuario, lo que conocemos como experiencia del usuario (UX). El desarrollo tecnológico se enfoca no solo en la transacción, sino también en la persona que lo va a utilizar.

La evolución del sector financiero trae consigo nuevos desafíos. ¿Cuáles considera que son los principales retos para las empresas de arrendamiento y financiamiento automotriz en este contexto de digitalización?

Uno de los principales retos es la ciberseguridad. Los fraudes financieros pueden generar pérdidas económicas y afectar la tranquilidad de las personas. De acuerdo con el Instituto Belisario Domínguez (IBD), en México se registran 15,000 fraudes diarios, muchos vinculados a transacciones no seguras. Por ello, la prevención es clave.

Otro desafío es la experiencia del usuario y la adopción digital. Aún hay clientes que prefieren esquemas tradicionales, por lo que debemos ofrecer plataformas ágiles e intuitivas que faciliten el acceso al financiamiento. También enfrentamos una competencia creciente con fintechs que han revolucionado el sector con modelos más flexibles. La clave para mantenerse relevante es la innovación constante, integrando herramientas de inteligencia artificial y automatización de procesos.

Además, la regulación en materia de Open Finance y fintech nos exige adaptarnos a nuevas normativas. La evolución del mercado impulsa también tendencias como la movilidad eléctrica y nuevos modelos de financiamiento. El reto está en ofrecer

esquemas accesibles a estos cambios, manteniendo la rentabilidad y diversificando nuestras fuentes de fondeo.

En BitCar, desde su creación, la seguridad ha sido una prioridad. Contamos con filtros y validaciones biométricas y herramientas como blockchain para proteger los datos de los clientes. También implementamos protocolos de seguridad, capacitación continua y monitoreo para detección temprana. El uso de IA será otro reto clave en los próximos años, con la intención de eficientar procesos y mejorar la experiencia del usuario.

A lo largo de su trayectoria, ha trabajado en diversas áreas financieras. ¿Cuál considera que ha sido el mayor aprendizaje que ha aplicado en su liderazgo en BitCar?

En mi trayectoria en el sector financiero, en áreas como leasing, remesas, seguros y crédito, he aprendido que el éxito de un producto o servicio no solo depende de su diseño, sino de la capacidad de adaptarse a las necesidades del cliente y al mercado. Un aprendizaje clave que he aplicado en BitCar es la importancia de la digitalización y la experiencia del usuario.

Desde mis inicios en bancos y financieras, entendí que la transformación digital no es una tendencia, sino una necesidad para mejorar la accesibilidad y eficiencia de los servicios. En BitCar, hemos implementado herramientas que nos permiten ofrecer una plataforma 100 % digital para financiamiento automotriz, garantizando rapidez, seguridad y conveniencia.

Aplicamos estrategias de análisis de datos para entender mejor a nuestros clientes y personalizar las ofertas, lo que ha contribuido al crecimiento exponencial de la plataforma.

También he aprendido que el liderazgo efectivo se basa en la colaboración y el desarrollo del talento.

En BitCar, contamos con equipos especializados en producto, marketing y experiencia del cliente, asegurando que cada área contribuya al crecimiento del negocio con una visión integral y centrada en el usuario.

Fuera del ámbito profesional, ¿qué valores o principios lo han guiado en su vida y cómo los aplica en su día a día?

Los valores que me han guiado son la resiliencia, la innovación y la orientación a resultados. Desde el inicio de mi carrera he enfrentado retos en industrias altamente competitivas, lo que me ha enseñado que la clave para avanzar es adaptarse, aprender rápido y buscar soluciones innovadoras.

La resiliencia ha sido fundamental para superar obstáculos y alcanzar objetivos, incluso en momentos de incertidumbre económica o cambios en el mercado. Este valor lo aplico fomentando una cultura de aprendizaje y adaptación en mi equipo.

La innovación rige mi día a día: siempre busco nuevas formas de mejorar procesos, ya sea con nuevas tecnologías o modelos de negocio más eficientes. En BitCar, hemos transformado el financiamiento automotriz tradicional en una experiencia 100 % digital.

Por último, la orientación a resultados me ha permitido mantener el enfoque en los objetivos estratégicos, sin perder de vista la calidad y la satisfacción del cliente. Creo que la mejor forma de aplicar este valor es con trabajo en equipo y una mentalidad de mejora continua.



Angie Huffington

Fundadora y directora
de AI MKTG Academy

La inteligencia artificial no reemplaza
el talento humano, lo potencia

Líder en IA y marketing digital, comparte su visión sobre la
digitalización, la inclusión y el futuro tecnológico en Latinoamérica

En un mundo donde la tecnología avanza a pasos agigantados, la inteligencia artificial (IA) ha dejado de ser una posibilidad futurista para convertirse en una herramienta esencial en el mundo empresarial. En este contexto, Angie Huffington se ha consolidado como una de las figuras más influyentes en el desarrollo e implementación de IA en marketing digital y crecimiento empresarial. Como fundadora y directora de AI MKTG Academy, ha liderado una revolución en la forma en que las empresas adoptan la IA para potenciar sus estrategias de ventas y crecimiento.

Con más de dos décadas de experiencia en Growth Marketing y un MBA especializado en tecnología, Huffington ha logrado que cientos de profesionales y negocios comprendan el verdadero potencial de la IA. Su enfoque no solo permite automatizar procesos y aumentar la productividad, sino que también democratiza el acceso a herramientas avanzadas, especialmente para la comunidad hispana. Bajo su liderazgo, AI MKTG Academy ha sido un punto de referencia en la capacitación de profesionales, cerrando la brecha de género en el sector tecnológico y promoviendo la inclusión de mujeres en la IA.

Su trayectoria no solo ha sido reconocida en el ámbito académico y empresarial, sino también en escenarios de prestigio internacional. Ha sido oradora en eventos como #iWill Lead Miami y Microsoft Latinos en IA, además de desempeñarse como Directora de Comunicaciones de la Cámara de Comercio de Mujeres de Estados Unidos. Su impacto ha sido galardonado con premios como Mujer Innovadora 2024 y Mujer Tech del Año, reconocimientos que resaltan su compromiso con la educación en IA para la comunidad hispana.

En su visión, la inteligencia artificial no es un sustituto del talento humano, sino un aliado poderoso para maximizar el potencial de las organizaciones y los profesionales. Huffington ha sido una firme defensora de la implementación responsable de IA, enfatizando la necesidad de transparencia, equidad y gobernanza ética en su aplicación empresarial. Desde su experiencia, las empresas que logren equilibrar tecnología con humanismo serán las que lideren el futuro.

¿Cuáles son los principales desafíos y oportunidades de la digitalización en los mercados emergentes de Latinoamérica?

Latinoamérica enfrenta una dualidad fascinante en su camino hacia la digitalización. Por un lado, los desafíos son estructurales: aproximadamente el 30% de la población aún carece de acceso regular a internet, la infraestructura digital es desigual entre zonas urbanas y rurales, y persiste una brecha significativa en alfabetización digital. Además, muchas empresas

tradicionales enfrentan obstáculos financieros para invertir en una transformación digital completa.

Sin embargo, estas mismas condiciones generan oportunidades extraordinarias. La región está experimentando un “salto tecnológico”, donde los países pueden adoptar tecnologías avanzadas sin pasar por etapas intermedias. Se observan ecosistemas de innovación florecientes en ciudades como São Paulo, Ciudad de México, Bogotá, Buenos Aires y Santiago. El modelo de inclusión financiera a través de fintech está democratizando el acceso a servicios financieros para millones de personas no bancarizadas, estimadas en un 45% de la población adulta.

La pandemia aceleró esta digitalización forzada, creando un terreno fértil para soluciones que resuelvan problemas locales con tecnología global. La clave está en desarrollar soluciones adaptadas a las realidades locales, en lugar de simplemente importar modelos de mercados más desarrollados. Las empresas que logren este equilibrio entre tecnología global y necesidades locales definirán el futuro digital de Latinoamérica.

¿Cómo ha evolucionado la adopción de IA en marketing y ventas en la región?

La adopción de la inteligencia artificial (IA) en marketing y ventas en Latinoamérica ha avanzado notablemente en los últimos años, aunque de manera heterogénea. Hasta 2020, su implementación se concentraba principalmente en grandes corporaciones multinacionales. Sin embargo, factores como la disponibilidad de herramientas de IA más accesibles para pequeñas y medianas empresas, la reducción de costos de implementación y la creciente demanda de experiencias digitales personalizadas por parte de los consumidores han democratizado su uso.

Actualmente, se observan aplicaciones innovadoras como chatbots conversacionales que han transformado la atención al cliente en español y portugués. Se estima que, en los próximos tres a cinco años, los chatbots impulsados por IA gestionarán hasta el 60% de las interacciones de servicio al cliente en la región. Además, el análisis predictivo permite a las empresas anticipar comportamientos de compra, considerando factores culturales propios de Latinoamérica. Esta personalización ha resultado en tasas de conversión hasta un 30% superiores en campañas locales en comparación con aquellas que utilizan modelos generalizados.

Un aspecto destacado es el desarrollo de modelos de IA que incorporan matices culturales y lingüísticos específicos de la región, superando las limitaciones de soluciones diseñadas para mercados anglosajones. Por ejemplo, el mercado latinoamericano de chatbots alcanzó un valor de aproximadamente 302,67 millones



de dólares en 2024, con una proyección de crecimiento anual del 12,3% hasta 2034.

De cara al futuro, se anticipa la integración de sistemas de reconocimiento de voz adaptados a los diversos acentos regionales y la implementación de IA generativa capaz de crear contenido culturalmente relevante a escala. Las empresas que logren equilibrar la sofisticación tecnológica con la autenticidad cultural estarán mejor posicionadas para definir el futuro del marketing digital en Latinoamérica.

¿Cómo impacta la IA en la eficiencia y rentabilidad de las empresas?

La IA está transformando fundamentalmente los modelos operativos empresariales en Latinoamérica, con impactos cuantificables en eficiencia y rentabilidad. Según estudios recientes, las empresas que implementan soluciones de IA estratégicamente están experimentando reducciones de costos operativos de entre un 15% y un 25%, así como aumentos en productividad de hasta un 40% en ciertos procesos.

Este impacto se materializa en tres dimensiones principales: optimización operativa, potenciación del capital humano y transformación de la experiencia del cliente. En la optimización operativa, los sistemas de IA están automatizando procesos repetitivos, reduciendo errores humanos y permitiendo una asignación más eficiente de recursos. Por ejemplo, los algoritmos predictivos en cadenas de suministro están

reduciendo inventarios innecesarios hasta en un 30%, manteniendo niveles óptimos de servicio.

En cuanto al capital humano, la IA está redefiniendo roles laborales, liberando al personal de tareas rutinarias para enfocarse en actividades de mayor valor. Esto ha resultado en aumentos de productividad per cápita y mayor satisfacción laboral. Las empresas latinoamericanas que han implementado la “colaboración humano-IA” reportan incrementos en innovación interna y retención de talento.

Respecto a la experiencia del cliente, la hiperpersonalización impulsada por IA está incrementando tasas de conversión y fidelización. Los sistemas de recomendación avanzados están aumentando el valor promedio de compra entre un 20% y un 35% en plataformas de e-commerce regionales.

Sin embargo, es crucial señalar que estos beneficios no son automáticos. Las empresas más exitosas en Latinoamérica siguen un enfoque estratégico: identifican áreas de alto impacto para la implementación inicial, invierten en capacitación continua, establecen métricas claras de retorno de inversión (ROI) y adoptan un enfoque iterativo de mejora. La IA no es simplemente una tecnología, sino una transformación organizacional que requiere liderazgo visionario y adaptación cultural.

¿Qué sectores serán clave para la inversión en 2025 en Latinoamérica?

Para 2025, Latinoamérica presentará un panorama de inversión particularmente dinámico, con sectores que combinan tecnología, sostenibilidad y necesidades estructurales regionales. Cinco sectores destacarán como motores de crecimiento e innovación:

Primero, las fintech continuarán su expansión acelerada, evolucionando más allá de los pagos digitales hacia servicios financieros integrales. El segmento de crédito digital para PYMEs, tradicionalmente desatendido por la banca



convencional, representará una oportunidad de 40 mil millones de dólares. Los modelos de banca embebida y finanzas descentralizadas (DeFi), adaptados al contexto latinoamericano, serán particularmente atractivos para inversionistas.

Segundo, el agritech experimentará un auge inversor impulsado por la posición estratégica de Latinoamérica en la seguridad alimentaria global. Tecnologías como la agricultura de precisión, la biotecnología sostenible y las plataformas que conectan directamente a productores con mercados internacionales capturarán una atención significativa del capital. Las empresas que combinen productividad con prácticas regenerativas tendrán una ventaja competitiva.

Tercero, el sector de la salud digital verá una transformación profunda. Modelos de telemedicina adaptados a geografías complejas, plataformas de gestión hospitalaria potenciadas por IA y soluciones de diagnóstico remoto accesibles para poblaciones subatendidas representarán oportunidades de alto impacto y rentabilidad.

Cuarto, la infraestructura sostenible, particularmente en energías renovables, movilidad eléctrica y construcción ecológica, atraerá inversiones sustanciales, impulsadas por compromisos climáticos nacionales y la creciente demanda de soluciones bajas en carbono.

Finalmente, la economía creativa digital, que incluye entretenimiento, educación en línea y servicios profesionales remotos, será un sector de rápido crecimiento, impulsado por el talento creativo latinoamericano y la creciente demanda global de contenido cultural diverso.

Los inversionistas más exitosos serán aquellos que entiendan las intersecciones entre estos sectores y puedan identificar modelos que resuelvan simultáneamente desafíos sociales, ambientales y económicos en la región.



Roberto Esparza

Chief Growth Officer de Bambú Mobile

Innovación y crecimiento en el sector fintech a través de la transformación digital

Las herramientas digitales están revolucionando el panorama de startups y fintech, impulsando su expansión y optimización para un crecimiento sostenible.

La transformación digital ha redefinido la manera en que las empresas operan, interactúan con sus clientes y escalan sus negocios. En este contexto, contar con líderes visionarios capaces de entender el potencial de la tecnología y aplicarla estratégicamente se ha vuelto un diferenciador clave. Uno de esos líderes es Roberto Esparza, actual Chief Growth Officer de Bambú Mobile, quien ha construido una trayectoria marcada por la innovación, la escalabilidad y el desarrollo de soluciones tecnológicas que generan valor real en el mercado.

Con una formación sólida que incluye un MBA por el IPADE Business School, un Máster en Internet Business por ISDI, así como múltiples certificaciones en transformación digital y negocios en internet, Roberto ha desarrollado un enfoque integral que combina innovación, estrategia y tecnología para la creación y expansión de proyectos. Su capacidad para identificar oportunidades, resolver problemas estructurales y alinear equipos con la visión empresarial le ha permitido liderar iniciativas de alto impacto en el ecosistema fintech y de innovación digital.

A lo largo de su carrera, ha desempeñado un papel crucial en la estructuración de estrategias de crecimiento y transformación en diversas compañías, destacando su labor en Engen Capital, donde fue responsable del diseño, desarrollo y lanzamiento de BitCar, una plataforma digital de arrendamiento enfocada en el sector fintech. Asimismo, ha estado involucrado en la creación y desarrollo de startups dentro de HUBs y Company Builders, logrando la aceptación de un proyecto en Y Combinator, la aceleradora de startups más prestigiosa del mundo.

Actualmente, desde su posición en Bambú Mobile, Esparza se enfoca en desarrollar soluciones tecnológicas a la medida, integrando inteligencia artificial, automatización y analítica de datos para fortalecer la transformación digital en sectores estratégicos. Su liderazgo, orientado a la eficiencia operativa y la innovación con propósito, ha permitido que la empresa se posicione como un actor clave en el ecosistema digital, colaborando con clientes de diversas industrias para optimizar sus procesos y mejorar la experiencia del usuario.

En conversación con Factor de Éxito, Roberto compartió los aprendizajes que han moldeado su carrera, su visión sobre la evolución del sector fintech en Latinoamérica y el papel crucial que desempeñan las startups y las nuevas tecnologías en la construcción de un ecosistema financiero más accesible, eficiente y dinámico.

"Un aprendizaje clave ha sido que la tecnología sin propósito es irrelevante; por ello, cada solución que he desarrollado ha tenido un enfoque en resolver problemas reales y generar valor sostenible", expresa.

¿Qué aprendizajes profesionales han sido clave en su camino para convertirse en un líder en innovación y escalabilidad?

A lo largo de mi trayectoria, he aprendido que la innovación no solo se trata de tecnología, sino de visión, ejecución y adaptabilidad. Liderar startups y proyectos fintech me ha permitido entender que el éxito radica en una combinación de estrategia, agilidad y la capacidad de anticipar tendencias antes de que se conviertan en normas del mercado. Además, la escalabilidad requiere procesos bien estructurados, automatización inteligente y una estrategia clara de adquisición y retención de clientes.

¿Cómo aplica usted su visión estratégica en Bambú Mobile para garantizar el crecimiento y la innovación?

En Bambú Mobile, aplicamos un enfoque basado en la claridad de los objetivos que deseamos alcanzar, delegación de responsabilidad a los equipos con objetivos (KPIs) trimestrales y anuales, enfoque en eficiencia operativa y disciplina en la gestión comercial y la integración y capacitación con los equipos de trabajo. Nuestra estrategia se centra en tres pilares fundamentales:

1. Estrategia de producto y diferenciación: Desarrollamos plataformas que combinan datos, UX optimizada y arquitectura flexible para acelerar la adopción digital de nuestros clientes.

2. Automatización y escalabilidad: Priorizamos la implementación de tecnologías como la inteligencia artificial, machine learning y API-first models para garantizar eficiencia y crecimiento sostenible.

3. Cultura de innovación continua: Fomentamos un mindset ágil dentro del equipo, donde cada miembro es parte del proceso de ideación y validación de soluciones disruptivas.

De esta manera, aseguramos que el crecimiento de la empresa no solo sea resultado de la innovación tecnológica, sino de su aplicación estratégica en el mercado.

¿Cuáles cree que serán las tendencias tecnológicas más relevantes en el sector financiero en Latinoamérica en los próximos años?

Latinoamérica está en un punto de inflexión en la transformación digital financiera. Identifico cuatro tendencias clave que marcarán el futuro:

1. Embedded Finance: Las soluciones financieras integradas se convertirán en la norma, permitiendo que cualquier empresa, sin ser un banco, ofrezca productos financieros dentro de su ecosistema digital.

2. IA y analítica predictiva: La inteligencia artificial redefinirá la personalización de productos financieros, desde scoring crediticio alternativo hasta asistentes financieros inteligentes que optimicen la toma de decisiones de los usuarios.

3. Tokenización y DeFi (Finanzas Descentralizadas): La adopción de blockchain y activos digitales en mercados emergentes impulsará nuevas formas de inversión y financiamiento, especialmente en segmentos no bancarizados.

4. Infraestructura financiera modular: La evolución del Banking-as-a-Service (BaaS) permitirá que fintechs y

bancos tradicionales colaboren más ágilmente para ofrecer soluciones financieras más flexibles y accesibles.

Estas tendencias no solo acelerarán la inclusión financiera, sino que definirán la competitividad de las empresas en el sector.

¿Cómo cree usted que las startups dentro de HUBs y Company Builders impulsan la innovación y atraen inversión en el ecosistema fintech?

Los HUBs y Company Builders han revolucionado la forma en que las startups fintech se desarrollan, ya que proporcionan acceso a capital, tecnología y un ecosistema de networking clave para escalar rápidamente. Su impacto radica en tres elementos fundamentales:

1. Reducción del riesgo y aceleración del time-to-market: Al operar en un entorno con metodologías probadas y acceso a expertos, las startups pueden iterar más rápido y reducir costos de desarrollo.

2. Atracción de inversión estratégica: Los Company Builders facilitan conexiones con fondos de inversión, venture capital y corporativos que buscan innovación sin la incertidumbre de apostar por startups aisladas.

3. Ecosistemas de colaboración: La co-creación con otras empresas y la posibilidad de realizar pilotos con clientes reales permiten validar modelos de negocio con mayor rapidez y efectividad.

Este modelo no solo incrementa la probabilidad de éxito, sino que fortalece el ecosistema fintech al fomentar soluciones con un alto grado de madurez tecnológica y estratégica.

¿De qué forma fomenta Bambú Mobile una cultura de innovación y colaboración alineada con los objetivos estratégicos?

En Bambú Mobile, la innovación es una disciplina estructurada, no una iniciativa aislada. Nuestra cultura se basa en:

● **Innovación con propósito:** Cada desarrollo tecnológico para nuestros clientes está alineado con un impacto tangible en la eficiencia operativa, la experiencia del usuario y la rentabilidad del negocio.

● **Colaboración interdisciplinaria:** Implementamos metodologías ágiles y células de trabajo multidisciplinarias donde diseñadores, ingenieros y expertos en negocio co-crean soluciones.

● **Inversión en talento y aprendizaje continuo:** Fomentamos un entorno de experimentación donde el equipo tiene acceso a formación en IA, ciberseguridad y otras tendencias clave.

● **Estrategia basada en datos:** Todas nuestras decisiones estratégicas desde la elaboración de presupuestos propios, estrategias de pricing de nuestros servicios, propuestas de desarrollo para sistemas core a nuestros clientes, etc, están respaldadas por analítica avanzada, asegurando que cada iniciativa de innovación genere valor medible.

De esta manera, garantizamos que la cultura de innovación de Bambú Mobile sea un motor de crecimiento sostenible y diferenciación en el mercado para nosotros

¿Cómo pueden el liderazgo y la tecnología fortalecer la lealtad en los servicios financieros digitales?

En la era digital, la lealtad no se gana con productos estándar, sino con experiencias hiperpersonalizadas y confianza en la marca. La combinación de liderazgo estratégico y tecnología permite construir relaciones duraderas con los clientes mediante:

1. **Experiencia del usuario sin fricciones:** La implementación de IA y automatización permite procesos ágiles, evitando puntos de fricción que generan abandono.

2. **Transparencia y seguridad:** Tecnologías como blockchain y biometría refuerzan la confianza del usuario en la seguridad de sus transacciones.

3. **Servicios financieros adaptativos:** Modelos basados en analítica predictiva permiten ajustar productos a las necesidades cambiantes de los clientes, aumentando su compromiso con la marca.

4. **Liderazgo centrado en el cliente:** Una visión estratégica que prioriza la experiencia del usuario garantiza que la tecnología sea una herramienta para fortalecer la relación, no solo una capa operativa.

Las fintechs que logren integrar estas estrategias se convertirán en actores clave dentro de la evolución del sector financiero en Latinoamérica.

Esta conversación con Roberto ha brindado una visión profunda sobre la evolución del ecosistema de startups y fintech, así como los desafíos y oportunidades que enfrenta el sector en un entorno en constante cambio. Su experiencia y análisis ofrecen claves fundamentales para la optimización, el crecimiento estratégico y la sostenibilidad empresarial. Reflexiones como estas son esenciales para comprender las dinámicas del mercado y seguir impulsando un desarrollo competitivo e innovador.



LExADVISOR

By Liderazgo Exponencial ®

IN

COMPANY

**DR. MARCELO
MUÑOZ ROJAS**

ACCOUNTABILITY 360°

**DE EXCUSAS A RESULTADOS
EFECTIVOS**

USM
Universidad
de San Miguel

Respaldo por la
universidad de San Miguel

Transforma desafíos en oportunidades con nuestro
método exclusivo de Accountability 360°.



Whatsapp

+1 (786) 605-7875

PARTICIPA

www.lexadvisors.org/evento/
MÁS INFORMACIÓN

Montse Cespedosa

CEO de The Gossip Finance Group

La digitalización ha traído libertad financiera y mayor capacidad de decisión para el cliente

Su liderazgo redefine el asesoramiento financiero con experiencia, humanidad y estrategia digital

Durante casi tres décadas, Montse Cespedosa se desarrolló dentro del sistema bancario español, ocupando cargos de responsabilidad como directora de oficina y gerente de financiación inmobiliaria en Ibercaja. No obstante, en 2020, en plena pandemia y con más de medio siglo de vida, decidió cambiar de lado de la mesa. Impulsada por una combinación de hartazgo profesional, inquietud formativa y vocación de servicio, fundó The Gossip Finance Group, una consultora financiera independiente que pone al cliente en el centro, apostando por la cercanía, el conocimiento y la personalización en un contexto de creciente digitalización.

Su incursión en el mundo digital comenzó con un canal de YouTube que, inicialmente, buscaba entretener a su hijo y dar continuidad al servicio que sus clientes demandaban. Pronto se convertiría en una creadora de contenido referente en educación financiera, con presencia en TikTok e Instagram, acumulando más de 200 mil seguidores. Desde esa plataforma de visibilidad y autoridad, detectó un vacío crucial: la falta de formación y asesoría financiera accesible, transparente y personalizada. Esa fue la semilla que dio vida a su actual empresa.

Montse defiende que la digitalización no solo ha facilitado la operativa bancaria, sino que ha democratizado el acceso a la información, permitiendo a las personas comparar productos, entender mejor sus opciones y, sobre todo, negociar en condiciones más justas. A pesar de operar 100% online, su modelo de negocio mantiene un espíritu “a la antigua”: el cliente siempre es atendido por un gestor de carne y hueso, con nombre, rostro y seguimiento constante. “No somos una plataforma que trabaja por volumen”, comenta Cespedosa durante la entrevista.

En su análisis del entorno, es crítica con los retos que enfrenta la banca tradicional. La revolución fintech —sostiene— ha traído eficiencia, mejores condiciones y dinamismo, poniendo en evidencia la rigidez y los elevados costos estructurales de la banca tradicional.

Su equipo, formado por profesionales con más de 20 años de experiencia, brinda asesorías que no solo informan, sino que empoderan al cliente. Un buen ejemplo de ello es su curso “De novato a experto”, diseñado para que cualquier persona pueda afrontar con seguridad el proceso de adquirir una hipoteca.

Desde su experiencia vital y profesional, Cespedosa rompe mitos sobre el emprendimiento tardío. A los 54 años, en lugar de pensar en una jubilación temprana,

se lanzó a construir un proyecto propio, convencida de que la edad es un activo. Hoy, con 56 años, lidera un equipo senior que desafía el edadismo en el mercado laboral y demuestra que la experiencia es clave para el éxito.

Humanamente, Montse se define como madre, deportista y viajera. Su historia es un testimonio inspirador sobre resiliencia, visión de negocio y vocación de servicio. Y si algo deja claro, es que no se necesita ser joven para innovar, solo tener el coraje de creer en lo que uno puede aportar.

¿Cómo fue su transición desde la banca tradicional hacia el emprendimiento?

Estuve como directora de oficina bancaria durante casi 18 años, lo cual me generó un gran desgaste. Sentía la necesidad de un cambio, y me ofrecieron un cargo interesante en el área de financiación a particulares, grandes cuentas y promociones inmobiliarias. Ese nuevo rol me permitió aprender mucho más. Durante la pandemia, con 54 años, abrí un canal de YouTube como una forma de entretener a mi hijo pequeño y seguir brindando formación a mis clientes. Descubrí que podía aportar mucho más valor desde el otro lado de la mesa. Empecé a generar contenido en YouTube, luego en TikTok y finalmente en Instagram. Vi que existía un mercado con una gran necesidad de formación financiera, especialmente en el tema de hipotecas. Entonces decidí arriesgarme, dejar la banca y fundar mi propia empresa.

¿Cuál considera que ha sido la clave del éxito de su empresa?

Detectar un vacío en el mercado relacionado con la formación bancaria. A través del crecimiento de mi marca personal en redes sociales, noté que muchas personas necesitaban ayuda para gestionar productos financieros desde fuera del sistema bancario. Nuestro equipo, con más de 20 años de experiencia, asesora a quienes tienen problemas con su banco, hipoteca o seguros. En un entorno digital, los productos complejos como las hipotecas requieren una buena negociación. Nos diferenciamos por ofrecer un trato muy personalizado: asignamos un gestor a cada cliente, creamos un grupo de WhatsApp para la gestión directa y no funcionamos como plataforma. Este enfoque humano ha sido fundamental para nuestro crecimiento.

¿Qué impacto ha tenido la digitalización en la educación financiera?

Ha sido muy positivo. Hoy en día, las personas ya no dependen exclusivamente de su banco. Las redes

sociales han democratizado el acceso a contenido financiero, lo que fomenta la comparación, el aprendizaje y la toma de decisiones informadas. Desde el móvil se pueden hacer todo tipo de gestiones: comprar fondos, hacer transferencias o pagar sin tarjeta. Todo esto ha dado más poder al usuario final. Por mi parte, lancé un curso llamado “De novato a experto” que enseña desde cero todo lo necesario para contratar una hipoteca y ha tenido muy buena aceptación en España.

¿Qué desafíos enfrenta la banca tradicional frente al avance de las fintech?

La banca tradicional tiene un problema serio si no logra ser competitiva. Se están cerrando oficinas, reduciendo personal y especializando áreas, pero eso no es suficiente. Las fintech han cambiado las reglas del juego: no tienen altos costes estructurales y ofrecen mejores condiciones en productos como hipotecas, cuentas y depósitos. La banca tradicional deberá esforzarse mucho más para poder competir.

¿Cuáles son los valores diferenciales de su empresa en un entorno 100% digital?

Transparencia, honestidad y un trato cercano y humano. Aunque operamos de forma completamente digital, buscamos conocer personalmente al cliente desde la primera consultoría, que solemos hacer por Zoom. Estudiamos su documentación antes de la reunión, analizamos a fondo su situación y respondemos siempre pensando en su beneficio. Esa cercanía y dedicación nos permite construir relaciones de confianza y que nuestros clientes nos recomienden. También es importante decir que, si detectamos que alguien no debería endeudarse, se lo decimos, aunque no siempre sea bien recibido.

¿Cuáles son los errores más comunes que cometen las personas al contratar una hipoteca?

El más grave es firmar un contrato de arras sin tener asegurada la hipoteca. También es un error depender exclusivamente de la tasación para lograr la financiación. Muchas personas no tienen suficiente ahorro ni conocen su capacidad real de endeudamiento. Es fundamental identificar los puntos fuertes de cada perfil y qué puede ofrecerle a la banca a cambio de mejores condiciones. Los bancos operan con algoritmos y scoring, por eso es esencial saber cómo influir positivamente en ese proceso. Tiene que ser una relación win-win.

¿Cómo ha logrado equilibrar su vida personal con el emprendimiento?

Tuve la ventaja de que mis tres hijos ya eran mayores cuando emprendí, lo cual me permitió dedicar muchas horas al negocio, sobre todo al principio. Ahora, con un equipo competente y bien alineado, he recuperado tiempo para mi vida personal y para hacer deporte. A las mujeres que quieren seguir un camino similar, les diría que crean firmemente en su proyecto, que se den al menos dos años y que no tengan miedo de crear una marca personal. El primer video que subí a YouTube me costó muchísimo grabarlo y publicarlo, pero hoy agradezco haberlo hecho. Se puede empezar poco a poco, incluso mientras se mantiene otro trabajo, y lanzarse cuando se esté preparada. La vida es una, y hay que dedicarse a lo que realmente te gusta.

¿Qué ventajas encontró al emprender con más de 50 años?

Emprender a los 54 me dio muchas más ventajas que inconvenientes. Creé un plan A, B y C. Contaba con experiencia, sabía lo que quería y lo que no, había evaluado la viabilidad del proyecto y conocía bien el entorno. La experiencia es clave para emprender con éxito, mucho más que la juventud, que si bien aporta energía, también puede implicar más incertidumbre. La mayoría de mi equipo tiene más de 50 años, y considero que el edadismo está haciendo daño en el mercado laboral. Siempre recomiendo tener un colchón económico que permita mantener la tranquilidad financiera mientras el negocio se consolida. Eso ayuda a tomar mejores decisiones y a seguir creyendo en el proyecto.



Jesús Moscoso

CEO de ESSAD

Revolucionando la gestión del talento humano

La modernización de los recursos humanos requiere un enfoque estratégico que combine digitalización, automatización y una cultura organizacional inclusiva.

En un entorno empresarial donde la gestión del talento humano es clave para la competitividad y el crecimiento, Jesús Moscoso, CEO de ESSAD, ha logrado posicionarse como un referente en transformación organizacional e innovación en recursos humanos. Su enfoque estratégico ha permitido a ESSAD consolidarse como una de las compañías líderes en soluciones integrales para la gestión del talento, destacándose por su capacidad de adaptación a las necesidades del mercado y la implementación de herramientas tecnológicas avanzadas.

Desde su nombramiento como socio y CEO de ESSAD en abril de 2020, Moscoso ha liderado la compañía con una visión centrada en la eficiencia operativa y el bienestar de los colaboradores. Su formación como abogado y su amplia experiencia en dirección empresarial le han permitido desarrollar estrategias que han impulsado la expansión y posicionamiento de ESSAD en mercados claves. Bajo su liderazgo, la compañía ha implementado políticas de desarrollo profesional, cultura organizacional inclusiva y modelos de gestión basados en la digitalización y la automatización.

Factor de Éxito conversó con Jesús Moscoso, donde ofreció una mirada profunda sobre la evolución del talento humano, los pilares fundamentales para atraer y retener a los mejores profesionales, y el impacto de la tecnología en la transformación de los recursos humanos. Además, compartió las estrategias que han consolidado a ESSAD como una empresa innovadora y en constante crecimiento dentro del sector.

¿Cuáles han sido sus mayores aprendizajes en la gestión del talento humano y la transformación organizacional?

Uno de los aprendizajes más significativos ha sido reconocer que el talento humano es el pilar fundamental de cualquier organización. Invertir en el desarrollo y bienestar de los colaboradores no solo mejora su satisfacción, sino que también impulsa la productividad y la innovación. Según un estudio de Harvard Business Review, las empresas que invierten en bienestar tienen un 30% más de productividad y un 25% menos de rotación de empleados.

De acuerdo al Observatorio de RRHH, ORH, otro de los indicadores que sirven para medir los beneficios del bienestar laboral se encuentran en la reducción del abstencionismo y la mejora del compromiso de los colaboradores hacia la empresa.

El mismo ORH establece que herramientas como telemedicina, psicología online, por mencionar algunas, están transformando la manera en que las empresas gestionan el bienestar laboral.

¿Qué estrategias han sido clave para consolidar la expansión y posicionamiento de ESSAD en el mercado?

Nuestra estrategia se ha centrado en ofrecer soluciones integrales y personalizadas en recursos humanos, adaptándonos a las necesidades específicas de cada cliente. Servicios como la maquila de nómina, RPO especializado y plataformas de bienestar han sido esenciales para diferenciarnos. Además, hemos priorizado la innovación tecnológica y la formación continua de nuestro equipo, lo que nos permite ofrecer un servicio de alta calidad y mantenernos a la vanguardia en el sector.

¿Cómo ha impulsado usted la innovación en la gestión del talento para atraer y desarrollar a los mejores profesionales?

Hemos incorporado herramientas de inteligencia artificial y automatización en nuestros procesos de reclutamiento y gestión del talento. Estas tecnologías nos permiten identificar candidatos ideales, personalizar programas de formación y analizar datos de desempeño en tiempo real. Según el Foro Económico Mundial, para 2025, el 75% de las empresas globales habrán adoptado tecnologías de IA en sus procesos de



recursos humanos, mejorando la eficiencia operativa y la experiencia del empleado.

La ONU a través de la Iniciativa denominada “PACTO MUNDIAL” (Iniciativa por la sostenibilidad corporativa más grande del mundo) se ha pronunciado a través del documento denominado: “Inteligencia Artificial Generativa para los Objetivos Mundiales” en el que destaca diversas acciones que se pueden realizar por parte de las empresas para incorporar la Inteligencia Artificial en sus acciones y apoyar el empuje de una forma de hacer negocios más sostenible en pro de la sostenibilidad empresarial.

La Organización Internacional del Trabajo en la nota denominada: “Inteligencia Artificial y Gestión de Talento Humano: Avances y Desafíos” señala que la IA puede ser una herramienta para mejorar la armonización en el mercado de trabajo al facilitar el análisis de enormes cantidades de datos de la oferta y sus características, educación, experiencia, competencias; comparados con las demandas de empleadores y encontrar las mejores coincidencias. De este modo, se pueden reducir los tiempos de búsqueda en ambos lados y aumentar la eficiencia del proceso de contratación, reduciendo los costos asociados incluso en las etapas de publicación de las vacantes, selección, pruebas y entrevistas.

¿De qué manera equilibra la eficiencia operativa con el bienestar y desarrollo profesional de los colaboradores en ESSAD?

Creemos firmemente que la eficiencia operativa y el bienestar de los empleados no son mutuamente excluyentes, sino complementarios. Implementamos programas de bienestar integral que abarcan la salud física, mental y financiera de nuestros colaboradores. Un estudio de Deloitte indica que el 80% de los empleados en empresas con programas de bienestar efectivos se sienten más comprometidos con su trabajo.

El informe denominado: ¿Cómo hacer que las sociedades prosperen? publicado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) subraya el papel clave del bienestar en el trabajo en el bienestar general, estableciendo que buenas condiciones de trabajo junto con la ausencia de tensiones entre la dirección y los trabajadores son necesarias e importantes para el bienestar laboral y de la sociedad.

¿Cómo ha fomentado una cultura de colaboración e innovación dentro de ESSAD para fortalecer el rendimiento del equipo?

Promovemos una cultura organizacional basada en la comunicación abierta, la diversidad y la inclusión.

Según McKinsey, las empresas con mayor diversidad étnica y de género en sus equipos directivos tienen un 21% más de posibilidades de lograr una rentabilidad por encima de la media de su sector.

La organización denominada: “México, ¿Cómo vamos?” estima que a nivel nacional las mujeres perciben menores ingresos, lo cual afecta su independencia financiera, pues por cada 100 pesos que gana un hombre, la mujer gana 82 pesos. Sin embargo, dicho factor está siendo erradicado desde el contexto legislativo, pues a partir del 17 de Diciembre de 2024 entró en vigor el decreto por el que se reformaron diversas disposiciones de la Ley General para la Igualdad entre Mujeres y Hombres y otras leyes con la finalidad de erradicar la brecha salarial de género.

Además, en ESSAD fomentamos el liderazgo transformacional, que inspira y motiva a los empleados a alcanzar su máximo potencial, impulsando la innovación y el crecimiento.

¿Cuál es su visión sobre el futuro del talento humano y qué tendencias marcarán la evolución del sector en los próximos años?

El futuro del talento humano estará marcado por la digitalización, la flexibilidad laboral y la personalización de la experiencia del empleado. La adopción de tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial, será crucial para optimizar procesos y tomar decisiones basadas en datos. Además, la creciente longevidad de la población y la convivencia de múltiples generaciones en el entorno laboral requerirán estrategias que promuevan la colaboración intergeneracional y aseguren una calidad de vida adecuada en todas las etapas.

De acuerdo al Observatorio de RRHH, el 63% de los colaboradores asegura que la interacción con otras generaciones es habitual en su día a día laboral, pero reconocen que las diferencias tecnológicas y de prioridades pueden dificultar la comunicación entre ellos. Además señala que el 95% de las empresas considera beneficioso contar con equipos de diferentes generaciones, sin embargo el 47% reconoce que gestionar esa diversidad supone un reto importante.

Asimismo, la diversidad, equidad e inclusión seguirán siendo fundamentales para construir organizaciones resilientes y competitivas en el mercado global.

En Essentia Advisory, estamos comprometidos con la evolución constante y la implementación de prácticas innovadoras que nos permitan enfrentar los desafíos del futuro y seguir brindando soluciones de excelencia en la gestión del talento humano.



EXPOCUMBRE Factor de Éxito 2025

Sostenibilidad y Convergencia: El futuro de los negocios en el Caribe

En el exclusivo marco de Cap Cana, la joya del Caribe dominicano, EXPOCUMBRE Factor de Éxito 2025 se perfila como el encuentro empresarial más distinguido del año, donde la excelencia en los negocios se fusiona con la sostenibilidad y la innovación. Este evento élite, programado para los días 24 y 25 de octubre en el prestigioso Hotel Sanctuary Cap Cana, promete ser el punto de convergencia para los líderes más influyentes del sector empresarial internacional.

República Dominicana: El hub estratégico del Caribe

La selección de República Dominicana como sede no es coincidencia. Su posición geográfica privilegiada, estabilidad económica y política, junto con su robusto desarrollo en infraestructura, la convierten en el

escenario ideal para este encuentro de alto nivel. El país se ha consolidado como el principal destino de inversión inmobiliaria en el Caribe, con proyectos que establecen nuevos estándares en el desarrollo sostenible.

Real Estate: La nueva frontera de las oportunidades

El sector inmobiliario ocupa un lugar preponderante en EXPOCUMBRE Factor de Éxito 2025. Los desarrolladores más prestigiosos de la región presentarán proyectos vanguardistas que integran tecnología, sostenibilidad y lujo. Para los inversionistas internacionales, este segmento ofrece una ventana única a las oportunidades más prometedoras del mercado caribeño, respaldadas por un marco legal sólido y condiciones económicas favorables.

Networking estratégico de clase mundial

EXPOCUMBRE Factor de Éxito 2025 se distingue por su ambiente exclusivo y cuidadosamente curado, donde cada interacción puede traducirse en una oportunidad de negocio significativa. Las sesiones de networking, diseñadas con precisión, facilitarán encuentros entre:

- Desarrolladores inmobiliarios de clase mundial
- Fondos de inversión internacionales
- Operadores hoteleros de prestigio global
- Expertos en energías renovables
- Líderes en tecnología e innovación

Una oportunidad única para el sector hotelero

Para los profesionales del sector hotelero, EXPOCUMBRE Factor de Éxito 2025 representa una oportunidad sin precedentes. El evento facilita conexiones directas con:

- Inversores interesados en el desarrollo de nuevas propiedades hoteleras
- Proveedores de soluciones tecnológicas para la industria hospitalaria
- Expertos en sostenibilidad y eficiencia energética
- Desarrolladores de proyectos turísticos innovadores

Agenda ejecutiva de alto impacto

El programa ha sido meticulosamente diseñado para maximizar el valor para cada participante:

Día 1: Visión estratégica

- Conferencias magistrales con líderes globales
- Presentación de proyectos inmobiliarios exclusivos
- Paneles sobre tendencias de inversión en el Caribe
- Cena de gala con inversionistas seleccionados

Día 2: Oportunidades y conexiones

- Sesiones privadas de inversión
- Workshops especializados por sector
- Rondas de negocios one-to-one
- Cocktail de cierre y networking ejecutivo



Oportunidades sectoriales

- **Real Estate:** Empresas proveedoras de materiales especializados, servicios de diseño, tecnologías para construcción sostenible y soluciones de automatización
- **Energía:** Distribuidores de equipos de energía renovable, instaladores especializados, consultores en eficiencia energética y proveedores de soluciones de almacenamiento energético
- **Turismo:** Operadores de experiencias únicas, proveedores de amenidades sostenibles, servicios de hospitalidad especializados y soluciones tecnológicas para el sector
- **Negocios emergentes:** Startups innovadoras, empresas de tecnología verde, soluciones digitales para sectores tradicionales y servicios de consultoría especializada

¿Por qué no puede faltar?

EXPOCUMBRE Factor de Éxito 2025 es más que un evento; es una puerta de entrada al futuro de los negocios en el Caribe. Los participantes tendrán acceso a:

- Oportunidades de inversión exclusivas en el mercado inmobiliario caribeño
- Conexiones directas con tomadores de decisiones de alto nivel
- Información privilegiada sobre tendencias y proyectos futuros
- Plataforma para expandir su presencia en el mercado regional

Las plazas son limitadas para garantizar la calidad de las interacciones y el nivel ejecutivo del evento. Reserve su participación con anticipación para asegurar su lugar en el encuentro empresarial más exclusivo del Caribe.

Este evento es la oportunidad definitiva para ser parte del futuro del desarrollo sostenible en el Caribe, en un ambiente donde cada conexión puede transformarse en el próximo gran proyecto regional.



EXPOcumbre

FACTOR DE ÉXITO



Nuestros **conferencistas**
y **speakers** internacionales

2024



**LIDERAZGO
EMPRESARIAL
Y DE NEGOCIOS**

El poder de las mipymes en EXPOCUMBRE Factor de Éxito 2025

La participación de las mipymes en este evento representa una oportunidad sin precedentes para maximizar su potencial y expandir su alcance en el mercado caribeño. Este evento élite ofrece una plataforma única donde las pequeñas y medianas empresas pueden interactuar directamente con actores clave de los sectores más dinámicos de la economía.

Beneficios estratégicos para mipymes participantes

- Exposición directa ante inversionistas y decisores de alto nivel
- Acceso a una red de contactos exclusiva en los sectores clave
- Oportunidades de integración en cadenas de valor de proyectos mayores
- Plataforma para presentar productos y servicios innovadores

Para las mipymes dominicanas y extranjeras, participar en la EXPOCUMBRE Factor de Éxito 2025 representa una ventana única para elevar su perfil empresarial y establecer conexiones estratégicas que impulsen su crecimiento en el mercado regional.

Las empresas participantes tendrán acceso a espacios de exhibición especialmente diseñados para maximizar su visibilidad, además de participar en rondas de negocios estructuradas con potenciales clientes y socios estratégicos. Esta es la oportunidad ideal para que las mipymes demuestren su capacidad de innovación y su potencial para integrarse en proyectos de gran envergadura en los sectores de real estate, energía renovable, turismo y desarrollo sostenible.





TU 50% AL 100% LA CLAVE

Marcos Lovera

En la vida, existen dos tipos de factores: aquellos que están bajo nuestro control y aquellos que no lo están. Esta distinción, aunque simple, puede transformar nuestra manera de afrontar los desafíos cotidianos. La clave para alcanzar el éxito no está en intentar controlar lo incontrolable, sino en concentrarnos en aquello que sí depende de nosotros. En otras palabras, dar el 100% de nuestro 50%.

Lo que no puedes controlar

Covey introduce el concepto del Círculo de Influencia vs. Círculo de Preocupación, que enfatiza la importancia de enfocarse en lo que podemos controlar en lugar de lo que está fuera de nuestro alcance. Imagina un círculo dividido en dos mitades. La primera representa todo aquello que no puedes controlar: las decisiones de otros, la economía, el clima o las reglas del juego de tu mercado. Un claro ejemplo de esto ocurre en el deporte profesional. Lionel Messi no puede controlar al árbitro ni al equipo contrario, pero puede entrenar más, cuidar su alimentación y fortalecer su mentalidad. Lo mismo se aplica a nuestro día a día. En lugar de desgastarnos pensando en aquello que no depende de nosotros, debemos enfocar nuestra energía en lo que sí está a nuestro alcance.

Lo que sí puedes controlar

El otro 50% de ese círculo simboliza las cosas que sí puedes manejar: tu actitud, esfuerzo, motivación y preparación. A diferencia de los factores externos, estas áreas están completamente bajo tu control. Por ejemplo, “En 2024 tomé 22 vuelos como conferencista, y aprendí que hay cosas fuera de mi control. Más de una vez tuve vuelos retrasados por condiciones climáticas. No podía cambiar el clima ni acelerar el embarque, pero sí podía elegir mi reacción: mantener la calma, planificar alternativas y aprovechar el tiempo para algo productivo como leer libros. Esta mentalidad no solo me ayudó a reducir el estrés, sino que también mejoró mi capacidad de respuesta en otras áreas de mi vida y trabajo.”

“Tu 50% al 100%: La Clave”

Concentrarte al máximo en lo que puedes controlar requiere disciplina y enfoque. Aquí te dejo algunas claves prácticas para aplicar este principio:

- **Motivación diaria:** No siempre estarás motivado, pero puedes desarrollar hábitos que te impulsen a avanzar. Por ejemplo, planifica tus días para mantener el enfoque.
- **Inversión en ti mismo:** Aprende algo nuevo, mejora tus habilidades o trabaja en tu salud. Este tipo de inversión fortalece tu 50%.
- **Prioriza lo esencial:** Usa herramientas como el “Círculo de Control” para identificar lo que realmente está en tus manos. Escribe una lista de tres cosas que puedes influir y enfócate en ellas.
- **Cultiva una actitud resiliente:** Ve los obstáculos como oportunidades para crecer, en lugar de razones para desistir.

Historias que inspiran

La historia está llena de ejemplos de personas que dieron el 100% de su 50%. Steve Jobs, al regresar a Apple en los años 90, no intentó cambiar la economía o las decisiones del mercado. En su lugar, se enfocó en crear productos innovadores, lo que transformó a Apple en un gigante tecnológico. Otro caso es el de Marcos Galperin (Mercado Libre); No podía cambiar la crisis económica de Argentina ni las dificultades para emprender en Latinoamérica. En lugar de enfocarse en esas barreras, apostó por la digitalización del comercio y creó Mercado Libre, que hoy es la empresa más valiosa de la región.

“La vida no premia intenciones solo acciones “

Esta frase la suelo llevar como bandera, claro, porque la actitud de dar el 100% de tu 50% se alinea perfectamente con una cultura de servicio excepcional. En el ámbito del servicio al cliente, no puedes controlar las expectativas previas de los clientes, los problemas externos que enfrentan o incluso la competencia. Sin embargo, lo que sí puedes controlar es cómo les haces sentir, la calidad de tu atención y el esfuerzo que dedicas a superar sus expectativas.

Una cultura de servicio efectiva implica:

- **Actitud positiva:** Cada interacción es una oportunidad para impactar positivamente al cliente. Una sonrisa, amabilidad y disposición para escuchar son herramientas poderosas.
- **Empatía activa:** Ponerse en los zapatos del cliente y entender sus necesidades permite ofrecer soluciones personalizadas.
- **Resolución proactiva:** Anticiparse a problemas y mostrar disposición para resolverlos de manera eficiente.
- **Compromiso con la mejora continua:** Capacitarse y buscar formas innovadoras de brindar un mejor servicio asegura que siempre estés dando lo mejor de tu 50%.

Cuando las empresas y los colaboradores abrazan esta filosofía, se crean experiencias memorables que no solo satisfacen a los clientes, sino que también los convierten en embajadores de la marca.

Los beneficios de aplicar este principio

- Cuando concentras tus esfuerzos en tu 50%, comienzas a notar resultados tangibles:
- **Menos estrés:** Porque dejas de preocuparte por lo que no puedes cambiar.
- **Más éxito:** Porque tu energía se centra en acciones concretas que sí generan impacto.
- **Mayor bienestar:** Porque vives con una mentalidad positiva y proactiva.

Es fácil caer en la tentación de preocuparte por el 50% que no controlas, especialmente en la era de las redes sociales y la sobreinformación. Para mantenerte enfocado, crea un mantra personal como “Enfócate en lo tuyo” y practica mindfulness para reducir distracciones.

Conclusión

La clave del éxito no está en controlar el 100% de las circunstancias, sino en dar el 100% de tu 50%. Esta filosofía no solo te ayuda a gestionar mejor los desafíos, sino que también transforma tu manera de ver el mundo. En el contexto del servicio al cliente, aplicar esta mentalidad garantiza experiencias excepcionales que generan fidelidad y satisfacción. Así que hoy te invito a reflexionar: ¿Qué harás hoy para dar el 100% de tu 50%? El cambio comienza en vos.

Las empresas, motor de progreso

Antonio Garamendi

Presidente de CEOE y presidente de CEIB

Este año 2025 arranca como lo hizo el año anterior: con un entorno global complejo desde el punto de vista geopolítico, marcado por la incertidumbre y la volatilidad.

Con dos conflictos bélicos (la guerra en Ucrania provocada por la invasión de Rusia y los enfrentamientos en Oriente Próximo) con implicaciones que trascienden fronteras y que alimentan esa inestabilidad. Y con un nuevo elemento disruptivo: las crecientes tensiones comerciales por la nueva política de aranceles puesta en marcha por parte de EE UU hacia distintas economías, como México, Canadá o China. En este contexto, los principales organismos internacionales prevén un crecimiento mundial que seguirá

siendo discreto, en línea con el 3,2% estimado para 2024, aunque se espera una cierta desaceleración en China y en EE UU y una ligera mejoría en la Eurozona.

En el caso de América Latina y Caribe, el crecimiento se prevé estable, en el entorno del 2,5%. Con estas tasas de crecimiento moderado y con unas presiones en los precios que se esperan

menores, parece probable que los bancos centrales de las principales economías continúen rebajando sus tipos de interés.

En todo caso, este ejercicio va a tener un condicionante claro para el conjunto de las economías mundiales: la nueva Administración Trump y las decisiones, políticas y económicas que, finalmente, adopte. De momento, los anuncios

CEOE Empresas Españolas

del nuevo presidente de Estados Unidos tienen un claro componente inflacionista, hacen prever una guerra comercial con las principales economías que no será beneficiosa para nadie y avanzan un giro hacia posiciones proteccionistas.

Ante esta situación, en La Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) estamos analizando las medias que, finalmente, se puedan poner en marcha y sus posibles consecuencias. Se trata de un asunto muy relevante porque EE UU es un país estratégico para España, Nuestro stock inversor en el país ronda los 80.000 millones de dólares y allí operan cerca de 800 empresas que son filiales españolas. Empresas que son parte del tejido productivo estadounidense y que generan riqueza y empleos en el país (cerca de 100.000 de puestos de trabajo).

Empresa que son industria, en definitiva. Y hay que recordar que el nuevo Gobierno estadounidense ha asegurado que es un sector que va a apoyar.

En todo caso, lo fundamental en este contexto es que el conjunto de la UE y los países miembros mantengamos una actitud abierta de trabajo con EE UU, que es la primera potencia occidental y un referente para las empresas y para Europa; que sigamos trabajando para reforzar vínculos comerciales con otros socios internacionales y para diversificar mercados; y que logremos que la UE hable con un solo mensaje, poniendo en valor el espacio europeo como un mercado único con 450 millones de potenciales consumidores.

Más allá del impacto que puedan tener las nuevas políticas de EE UU, la realidad es que España cerró 2024 con un balance favorable para su economía. Así, la previsión es que el ejercicio se cierre, finalmente, con un crecimiento superior al 3% de media, significativamente por encima de una Eurozona que apenas llegó al 0,8%.

En todo caso, este buen comportamiento no debe ocultar las debilidades estructurales y los riesgos que condicionan las perspectivas que podemos tener para este 2025. Porque la buena marcha de la economía no ha sido igual ni para todos los sectores

ni para las empresas de todos los tamaños y porque, además, se mantienen ámbitos de mejora clara.

El desempleo en España es todavía muy elevado en comparación con el resto de Europa, sobre todo entre los más jóvenes; contamos con unos niveles de deuda y déficit públicos que obligan a intensificar el proceso de consolidación fiscal; y la inversión empresarial se encuentra todavía muy debilitada.

En este contexto, los principales impactos negativos para nuestra economía por el lado interno pueden llegar por una política económica que introduzca una mayor incertidumbre y genere mayores costes a la actividad empresarial, sobre todo en el mercado laboral, lo que puede frenar decisiones de consumo e inversión de los agentes económicos.

De hecho, este es un asunto que nos preocupa especialmente. La inversión empresarial crece de forma tímida y sigue por debajo de los niveles de 2019, antes de la pandemia. Y el comportamiento de la inversión es clave para garantizar el crecimiento futuro y lograr mejoras de competitividad. Porque es un elemento fundamental para hacer frente a los retos de la doble transición digital y de sostenibilidad en la que ya estamos inmersos y a los bajos niveles de productividad de nuestra economía.

En general, creo que este es un reto que compartimos tanto la economía española como las de América Latina y Caribe: la necesidad de contar con un entorno que favorezca la confianza y la certidumbre, la libertad de empresa, la unidad de mercado, la seguridad jurídica y regulatoria. Y que no se caracterice por unas cargas fiscales elevadas y cambiantes y unos costes laborales crecientes.

Sólo de esta manera será posible que las empresas inviertan de manera decidida. Se trata, en última instancia, de fortalecer los factores de crecimiento de nuestras economías. Y, entre ellos, la inversión se configura como pilar esencial.

Como también lo son el capital humano o las infraestructuras. El primero es decisivo para la captación y el aprovechamiento

de las inversiones. La formación y la adaptación y actualización a las nuevas necesidades del mercado laboral son esenciales para seguir logrando mejoras de productividad, mayores inversiones y, en definitiva, más progreso.

Por su parte, la mejora de las infraestructuras es un revulsivo para acelerar el crecimiento económico y para impulsar la vertebración de las regiones y territorios de cada país.

A estos elementos hay que añadir, también, medidas que fortalezcan la estabilidad macroeconómica. Porque sin estabilidad de precios y sin estabilidad presupuestaria y financiera no es posible un crecimiento económico sostenido que permita mejorar el bienestar del conjunto de los ciudadanos.

O medidas que avancen hacia un sistema fiscal más moderno, competitivo y eficiente; hacia la supresión de barreras y cargas burocráticas; hacia una gestión más eficiente del gasto público; o hacia una mayor colaboración público-privada.

En definitiva, si queremos seguir creciendo de manera sostenida y robusta, de lo que se trata es de contar con un marco que favorezca la actividad, que permita que el sector privado pueda desarrollar todo su potencial para generar riqueza, crear empleo y ganar en competitividad.

Desde CEOE insistimos en reivindicar el valor de la empresa y los empresarios para que la economía crezca y para poder superar con éxito los desafíos que se nos presentan. El dinamismo empresarial es el motor del avance de un país, de la apertura de oportunidades y del mantenimiento del bienestar del conjunto de la sociedad.

Sin la contribución de las empresas, no es posible el progreso ni la modernización del país. Por eso, desde CEOE seguiremos defendiendo el papel de la empresa como generadora de riqueza y empleo, como motor de cambio y bienestar social. Y vamos a seguir trabajando por un entorno de estabilidad política e institucional y de calidad normativa que genere un clima favorable para la inversión y la actividad empresarial.



MANEJO EFECTIVO DE LA INTELIGENCIA EMOCIONAL: CÓMO APLICARLA, APRENDERLA Y MONETIZARLA PARA UN LIDERAZGO EXITOSO

Gustavo Adolfo Principe

Experto en liderazgo, productividad y desarrollo del talento

La Inteligencia Emocional (IE), a menudo abreviada como IE, es la capacidad de reconocer, entender y manejar nuestras propias emociones, así como las emociones de los demás. Aunque inicialmente se percibió como un concepto más relacionado con el bienestar personal, hoy en día se reconoce que la IE es esencial para un liderazgo eficaz y la toma de decisiones acertadas en cualquier contexto profesional.

En este artículo, exploraremos cómo aplicar y aprender la Inteligencia Emocional, y lo más importante, cómo monetizarla como líder para alcanzar el éxito tanto personal como profesional. Pero no solo se trata de mejorar el ambiente laboral, sino también de aprovechar esta habilidad de manera estratégica para maximizar los resultados en todas las áreas de la vida.

Entiende la Inteligencia Emocional: La Clave para el Éxito Profesional y Personal

La IE se compone de cinco componentes clave:

Autoconciencia: El primer paso para gestionar nuestras emociones es ser conscientes de ellas. ¿Cómo reaccionamos ante situaciones de estrés? ¿Qué desencadena nuestras emociones? Un líder con autoconciencia puede anticipar sus respuestas emocionales y manejar sus reacciones de manera proactiva.

Autoregulación: Esta es la habilidad para controlar nuestras emociones y adaptarnos a diferentes situaciones. Un líder emocionalmente inteligente no se deja llevar por el enojo, la frustración o la ansiedad, sino que busca soluciones claras y calmadas.

Motivación: Un líder debe ser capaz de encontrar motivación dentro de sí mismo, más allá de los logros externos. La motivación intrínseca es el motor que impulsa a un líder a seguir adelante, incluso en tiempos difíciles.

Empatía: La empatía es crucial para conectar con los demás y construir relaciones de confianza. Al comprender las emociones de los demás, un líder puede ofrecer apoyo adecuado y crear un ambiente laboral positivo.

Habilidades sociales: El manejo de relaciones y la habilidad para influir y negociar efectivamente son esenciales para un líder exitoso. Las personas con alta IE pueden comunicar sus ideas de manera clara, persuasiva y sin crear conflictos innecesarios.

Cómo Aprender y Aplicar la Inteligencia Emocional

El camino para desarrollar la IE es un proceso continuo. No se trata solo de conocer sus componentes, sino de ponerlos en práctica. Aquí te dejo algunos consejos prácticos para líderes:

Haz de la autoconciencia un hábito diario: Dedica unos minutos al final de cada día para reflexionar sobre tus emociones, cómo las manejamos y cómo podrías mejorar.

Esta práctica de autoreflexión te ayudará a tener control sobre tus reacciones emocionales.

Practica la autoregulación en situaciones de presión: Cada vez que enfrentes una situación estresante, haz una pausa antes de reaccionar. Respira profundamente y evalúa la mejor forma de responder con calma. Practicar la autoregulación en pequeñas situaciones diarias fortalecerá tu capacidad para manejar grandes desafíos.

Cultiva la empatía activa: Escucha a tu equipo sin juzgar. Haz preguntas abiertas que muestren que realmente te importa comprender sus emociones. La empatía crea lazos más fuertes y una comunicación más efectiva.

Desarrolla tu motivación intrínseca: Conecta con tus valores personales y lo que te mueve a hacer lo que haces. Mantente enfocado en los propósitos más grandes y no en las recompensas externas, y verás cómo tu energía y rendimiento aumentan.

Fortalece tus habilidades sociales: Aprende a comunicarte de manera asertiva, sin agresividad ni sumisión. Un líder con habilidades sociales saber escuchar, negociar, influir positivamente y, sobre todo, generar un entorno de respeto mutuo.

Monetizando la Inteligencia Emocional: De la Habilidad al Éxito Profesional

El verdadero poder de la IE se manifiesta cuando se aplica a las oportunidades profesionales y, sobre todo, se monetiza. A continuación, algunas estrategias para hacerlo:

Liderazgo auténtico: Un líder que entiende y aplica la IE crea equipos más comprometidos y productivos. Estos equipos, a su vez, son más innovadores y eficientes, lo que se traduce directamente en mejores resultados financieros y competitividad en el mercado.

Manejo de equipos diversos: La capacidad de manejar equipos con diversas perspectivas y emociones aumenta tu valor como líder. La IE te permite gestionar conflictos de manera efectiva, lo que mejora la productividad general y reduce la rotación de personal, lo que, a largo plazo, representa una ventaja económica.

Ventas y negociación: Las personas con alta IE tienen una ventaja en la negociación, ya que pueden leer las emociones de los clientes, ajustar su enfoque y cerrar acuerdos más rentables. Esto es clave para los profesionales de ventas y cualquier rol que requiera persuasión y liderazgo.

Desarrollo personal y profesional: Un líder con IE también puede vender sus propios servicios como coach o mentor en el área del desarrollo personal. Al compartir tus conocimientos sobre IE, puedes abrir nuevas oportunidades para generar ingresos adicionales.

¡Haz Que Suceda!

Desarrollar y aplicar la Inteligencia Emocional no solo transformará tu liderazgo, sino que abrirá puertas hacia nuevas oportunidades para ti y tu organización. Es hora de invertir en tu IE y empezar a monetizarla. El conocimiento es poder, y la IE es la clave para desbloquear un liderazgo auténtico y rentable.

Te invito a comenzar hoy mismo a trabajar en tu IE, aplicar estos consejos y ver cómo se traducen en resultados tangibles para tu vida profesional.

¡Haz que suceda, comienza ahora y lleva tu liderazgo a un nivel sin precedentes!



OPORTUNIDAD PARA LA INDUSTRIA FINANCIERA: COMUNIDADES DE MUJERES

Natalia Jasin

Directora General y fundadora de Bounty EdTech

[in](#) @nataliajasin

La industria FinTech ha tenido un crecimiento explosivo en América Latina. Herramientas como las billeteras digitales y los pagos móviles se han vuelto esenciales, y se estima que para 2025 más de 380 millones de personas en la región estarán utilizando estos servicios. Sin embargo, la inclusión financiera sigue siendo una tarea pendiente: las brechas de acceso y uso de servicios financieros aún son significativas, especialmente para mujeres, migrantes y otros grupos vulnerables.

En América Latina, el crecimiento de las tecnologías financieras ha sido imparable, pero aún queda una pregunta fundamental: ¿quiénes se están quedando afuera? Si bien el uso de estas herramientas ha crecido, no todos los sectores de la población tienen el mismo acceso. Aunque el 49% de las mujeres en América Latina tiene acceso a una cuenta bancaria, solo el 11% ahorra y apenas un 10% dispone de crédito.

Estos datos evidencian una brecha clara en el uso de productos financieros, lo que refleja la exclusión económica que muchas mujeres enfrentan. Esta realidad no sólo limita el empoderamiento financiero, sino que también les impide aprovechar oportunidades para mejorar su bienestar y el de sus familias.

¿Qué podemos hacer para revertir esta situación?

Desde ONU Mujeres elaboraron un documento que describe claramente que la inclusión financiera es una problemática que requiere de abordajes multisectoriales. Los gobiernos tienen un papel crucial en diseñar políticas inclusivas y reducir las barreras al acceso financiero. Es necesario que trabajen en la regulación y promoción de productos financieros que sean accesibles y relevantes para las necesidades de estos grupos. Además, los gobiernos tienen la posibilidad de invertir en infraestructura digital en zonas rurales, promoviendo la conectividad

para que más personas puedan beneficiarse de las FinTech, independientemente de su ubicación.

El sector privado, por su parte, tiene la responsabilidad de diseñar soluciones a medida que incluyan a todos los sectores. Las empresas FinTech pueden hacer más que ofrecer productos financieros: pueden promover la educación financiera, tanto en plataformas digitales como a través de alianzas con instituciones educativas y comunitarias. El informe resalta que la colaboración con ONG y fundaciones puede ampliar el impacto de estas soluciones, asegurando que lleguen a quienes más lo necesitan.

Las ONG y organizaciones de la sociedad civil también tienen un rol decisivo en apoyar y educar a los usuarios, promoviendo programas de capacitación en habilidades financieras, particularmente para mujeres y grupos vulnerables. Estas iniciativas pueden enfocarse en el uso de las tecnologías y también en la creación de hábitos financieros sostenibles que permitan a las personas mejorar su bienestar a largo plazo o bien trabajar con poblaciones en situación de vulnerabilidad para empoderar a las personas.

La banca desempeña un papel crucial como catalizador de la inclusión financiera, promoviendo el acceso a servicios financieros esenciales y diseñando productos innovadores que respondan a las necesidades de mujeres, migrantes y otros grupos vulnerables. Además, al colaborar con empresas FinTech, gobiernos y organizaciones de la sociedad civil, la banca puede liderar iniciativas que reduzcan las brechas de acceso, mejoren la educación financiera y fomenten hábitos sostenibles. Este enfoque no sólo contribuye al bienestar económico y social de estos grupos, sino que también impulsa el crecimiento del negocio al abrir nuevos mercados y fortalecer la relación con los clientes.

Finalmente, el sector educativo hoy no puede ser ajeno y tiene que estar más involucrado en la promoción de la inclusión financiera. Desde una edad temprana, se debería integrar la educación financiera en los planes de estudio escolares, así como en espacios de educación no formal. Esta preparación permitirá a las futuras generaciones contribuir a una sociedad más equitativa.

En mi función en el Comité de Mujeres en Tecnología, junto a mis colegas del Board, nos enfocamos en implementar acciones concretas que visibilicen los sesgos de género en las organizaciones.



MERCADOS EMERGENTES Y OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN EN LATINOAMÉRICA

Gonzalo Zermeno Terrazas

Los mercados emergentes son aquellos que describen un rápido crecimiento y una progresiva industrialización, incluye la riqueza de materias primas y recursos, estabilidad política, demanda interna o potencial de internacionalización.

De acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), entre 1990 y 2000 los países emergentes aumentaron de 12 a 65.

El último informe de la OCDE afirma que para el año 2030 los países que integran la organización dejarán de concentrar la mayor parte de la riqueza mundial y, por contra, las economías emergentes o en desarrollo aportarán el 57 por ciento del PIB mundial. Por otra parte, el índice Dow Jones considera a 35 países como mercados emergentes, entre ellos países latinoamericanos como Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

Mercosur, integrado por Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela y Bolivia, ha fortalecido la integración de países de la zona, en donde los rubros de mayor crecimiento en exportación son los metales, las semillas, frutos oleaginosos, combustibles y aceites minerales, principalmente.

S&P Latin America BMI ofrece una amplia exposición y seguimiento a los mercados emergentes de América Latina, incluyendo Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

Por otra parte, en los últimos años, México se ha consolidado como un mercado emergente atractivo con Estados Unidos y Canadá para las empresas nacionales e internacionales gracias a su ubicación estratégica, abundantes recursos naturales, fuerza laboral calificada, así como a su economía en constante crecimiento.

Cabe mencionar que en las últimas décadas, Latinoamérica experimentó una importante transformación caracterizada por crecimiento económico, avance tecnológico y digitalización, es decir, el aumento de la inversión en tecnología, la diversificación de las exportaciones y la promoción de sectores de vanguardia como la industria del turismo, salud, manufactura 5.0 compuesta a su vez por segmentos clave en aeroespacial, automotriz, alimentos y bebidas, electrónica, manufactura aditiva, acero, vidrio, empresas fintech, centros de datos, agroindustria, energías verdes solar y eólica, gas natural, centros de datos, servicios digitales y el comercio electrónico principalmente, han contribuido significativamente al desarrollo económico de América Latina que actualmente representa el 8% de la población mundial.

Por ejemplo, el sector energético presenta la mayor demanda de nuevo capital e inversión. Según el Transition Scenario del BlackRock Investment, el creciente consumo energético mundial requerirá una inversión de 3,5 billones de dólares anuales durante esta década en proyectos críticos que apoyan la transición a una economía baja en carbono y alineada a cumplir con distintos objetivos de desarrollo sostenible (ESG) ambientales, sociales y de gobierno corporativo.

Sin duda América Latina representa un gran foco de crecimiento y transformación con liderazgo en la pequeña y mediana empresa ya que representan el gran motor en la economía de los países latinoamericanos.

Los retos son muchos, pero el liderazgo, creatividad y desarrollo del capital humano en las pymes, empresas e industrias verticales, continuarán incrementando en la capacidad de innovación, nuevo conocimiento empoderado por datos predictivos, mejora continua, ahorro circular, sostenibilidad, cumplimiento en objetivos de desarrollo sostenible, eficiencia energética, eficiencia operativa e inclusión laboral. Importante mencionar que los bancos locales y mercados privados están desempeñando un papel cada vez más crucial en la financiación y crecimiento de créditos verdes, créditos de renovación de maquinaria y equipo, apoyando a las pequeñas y medianas empresas que buscan incrementar su capacidad de crecer de manera sostenible, aumentando la competitividad para fabricar o producir y habilitar una cadena de suministro internacional para proveer sus productos y servicios en nuevos mercados.

EXPO 2025

FACTOR DE ÉXITO

LIDERAZGO EMPRESARIAL
Y DE NEGOCIOS

Sostenibilidad y Convergencia: El futuro de los negocios en el Caribe

Real Estate | Energía Renovable | Turismo | MiPymes

24 y 25 de octubre 2025

Hotel Sanctuary Cap Cana

■ ¿Por qué participar?

- Conexiones directas con inversionistas y decisores de alto nivel
- Proyectos inmobiliarios exclusivos y oportunidades de inversión premium
- Networking estratégico con líderes empresariales globales



■ Un encuentro diseñado para:

- Desarrolladores inmobiliarios de clase mundial
- Fondos de inversión internacionales
- Operadores hoteleros de prestigio global
- Líderes en energías renovables
- MiPymes innovadoras

¡Asegure su lugar en el evento empresarial más exclusivo del Caribe!

Sea parte del futuro empresarial del Caribe:
cada conexión es una oportunidad
para crear el próximo gran proyecto regional.

Acceda a la información aquí



WORLD CORPORATE GOLF CHALLENGE



30 DE AGOSTO
2025

PGA
Ocean's 4



¡Inscríbete, compite y gana
la oportunidad de jugar en la **final mundial!**



MÁS INFORMACIÓN:
849-354-5724 | info@revistafactordeexito.com

FDE
SPORTS

FACTOR DE ÉXITO

FDE
FACTOR DE ÉXITO