FACTOR DE ÉXITO

¡La clave está en la diferenciación!

NEW YORK

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

Alexandra Feliz
Global Finance Executive

Apostar a LATAM es confiar en una región que sabe reinventarse y deslumbrar

Mercados emergentes y oportunidades de inversión en Latinoamérica

Premium Content
- **Banreservas realizó su feria inmobiliaria en Nueva York**

Premium Content
- **"Hilvanando Ilusiones" ilumina Nueva York con arte infantil y orgullo dominicano**

Premium Content
- **La Asociación de Negocios de Bayside reafirmó su compromiso con la comunidad empresarial en su reunión anual**

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.

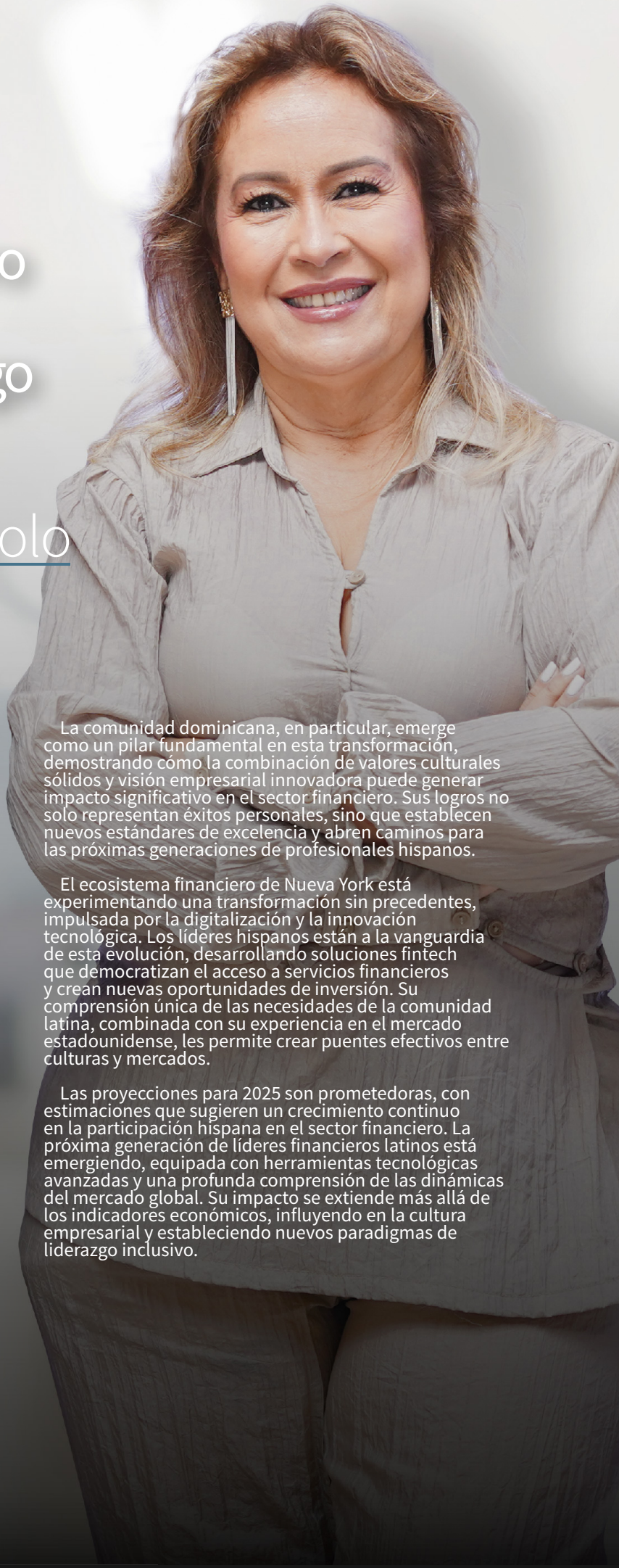
SOSTENIBILIDAD | INNOVACIÓN | TECNOLOGÍA

MÁS INFORMACIÓN

Revitalizing
SERUM
jannetskincare
¡Devuélvele el brillo a tu piel!
Rejuvenece con nuestro Sérum Revitalizante: Hidratación Profunda y Antioxidantes para una piel radiante.
¡Transfórmala hoy y luce tu mejor versión!
www.jannetskincare.com

[editorial]

Nueva York: Epicentro de Innovación Financiera y Liderazgo Latino hacia 2025



Isabel Figueroa de Rolo

Fundadora y Directora Editorial
de Factor de Éxito

Nueva York, centro neurálgico del poder financiero global, continúa siendo un escenario privilegiado donde la comunidad hispana, particularmente la dominicana, está redefiniendo los paradigmas del éxito en el sector financiero. La convergencia entre la experiencia tradicional y la innovación tecnológica está creando un ecosistema dinámico donde los líderes latinos destacan por su visión transformadora y capacidad de adaptación.

Los indicadores económicos respaldan esta transformación. Según el NYC Economic Development Corporation, el sector fintech de la ciudad ha registrado un crecimiento excepcional del 35% anual, mientras que el NYC Department of Small Business Services reporta un incremento del 43% en negocios propiedad de hispanos en los últimos tres años, generando una contribución económica superior a los $8 mil millones anuales.

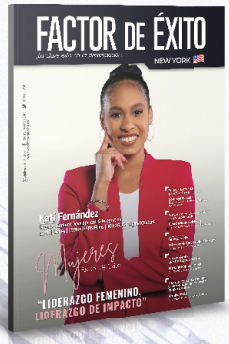
Factor de Éxito presenta en sus páginas las trayectorias extraordinarias de líderes visionarios que están marcando el rumbo del sector financiero neoyorquino. Sus historias trascienden el éxito individual para convertirse en testimonios de resiliencia, innovación y compromiso con el desarrollo económico sostenible. A través de sus experiencias, descubrimos estrategias efectivas para navegar la revolución digital financiera y crear oportunidades de crecimiento inclusivo.

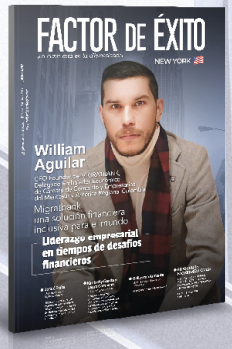
La comunidad dominicana, en particular, emerge como un pilar fundamental en esta transformación, demostrando cómo la combinación de valores culturales sólidos y visión empresarial innovadora puede generar impacto significativo en el sector financiero. Sus logros no solo representan éxitos personales, sino que establecen nuevos estándares de excelencia y abren caminos para las próximas generaciones de profesionales hispanos.

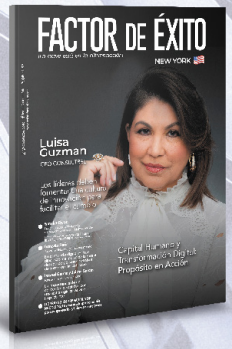
El ecosistema financiero de Nueva York está experimentando una transformación sin precedentes, impulsada por la digitalización y la innovación tecnológica. Los líderes hispanos están a la vanguardia de esta evolución, desarrollando soluciones fintech que democratizan el acceso a servicios financieros y crean nuevas oportunidades de inversión. Su comprensión única de las necesidades de la comunidad latina, combinada con su experiencia en el mercado estadounidense, les permite crear puentes efectivos entre culturas y mercados.

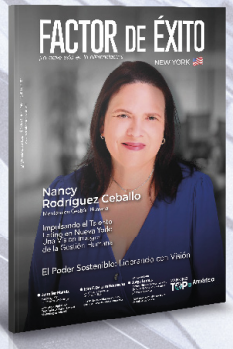
Las proyecciones para 2025 son prometedoras, con estimaciones que sugieren un crecimiento continuo en la participación hispana en el sector financiero. La próxima generación de líderes financieros latinos está emergiendo, equipada con herramientas tecnológicas avanzadas y una profunda comprensión de las dinámicas del mercado global. Su impacto se extiende más allá de los indicadores económicos, influyendo en la cultura empresarial y estableciendo nuevos paradigmas de liderazgo inclusivo.

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

contenido

pág. 14 **Alexandra Feliz**
Global Finance Executive

pág. 30 **Banreservas realizó su Feria Inmobiliaria a Nueva York**

pág. 31 **"Hilvanando Ilusiones" ilumina Nueva York con arte infantil y orgullo dominicano**

pág. 32 **Albert Assad**
Fundador de Atlantic Consulting Solutions (ACS)

pág. 38 **La Asociación de Negocios de Bayside reafirmó su compromiso con la comunidad empresarial en su reunión anual**

pág. 50 **Montse Cespedosa**
CEO de The Gossip Finance Group

Revista Factor de Éxito Nueva York
Número 13, 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
Baudy Dávila

Asesora comercial:
Rosely Matos

Secretaria Administrativa:
Eimy Pimentel

Digital Content Manager:
Gabriela Alfonso
Tina Pérez
Lina Bsaris

Web Master :
Juan Rebolledo

Digital Marketing Manager
Jacqueline Leon

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

Asistente de Dirección Editorial:
Vanessa Vasquez

Portada:
Alexandra Feliz
Global Finance Executive

Articulistas de esta Edición:
Ismael Cala
Alvaro de Venegas
Alex Visic
Marcelo Muñoz
Gustavo Adolfo Principe
Jacques Giraud
Gustavo dos Santos

Revista Factor de Éxito New York

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

Inversión estratégica

FIFCO USA ha inaugurado una nueva línea de enlatado en su planta Genesee Brewery en Rochester, Nueva York, con una inversión de 28 millones de dólares. Esta infraestructura, de 78.000 pies cuadrados dentro del campus de 27 acres, está diseñada para mejorar la capacidad y eficiencia de producción, alcanzando hasta 1.500 latas de 12 onzas por minuto. Se estima que permitirá superar las 15 millones de cajas anuales, beneficiando a marcas como Genesee, Labatt USA, Seagram's Escapes y Lipton Hard Iced Tea.

La línea admite múltiples tamaños de latas —de 7,5 oz, 12 oz delgadas y 16 oz—, brindando flexibilidad en el envasado. Además, el proyecto ha generado empleo directo: 10 de los 57 nuevos puestos creados están vinculados a esta operación.

La iniciativa contó con apoyo estatal, incluyendo una subvención de capital de 7 millones de dólares de Empire State Development y 300.000 dólares adicionales de la ciudad de Rochester. Esta inversión forma parte de un compromiso mayor de 50 millones anunciado en 2024 para modernizar y garantizar la sostenibilidad de la cervecería.

El CEO de FIFCO USA, Piotr Jurjewicz, destacó que la nueva línea representa la inversión individual más grande del plan y fortalece el compromiso de mantener una operación sustentable y de alto rendimiento en Nueva York.

Opción académica

Al momento de elegir una universidad, el costo y el valor a largo plazo son factores clave. Un nuevo ranking publicado por US News & World Report, basado en datos del Centro de Educación y Fuerza Laboral de la Universidad de Georgetown, destaca a tres instituciones de Nueva York entre las mejores en retorno de inversión (ROI).

El estudio evaluó 4.600 universidades en EE.UU., considerando el ROI a lo largo de 40 años. Este se calculó como la diferencia entre los ingresos acumulados de los egresados y el costo total neto de su educación.

Entre las universidades destacadas está la Universidad de Cornell, ubicada en Ítaca, que ofrece un valor neto de $3,424,000 a 40 años. Fue clasificada como

la número 11 en el ranking de las mejores universidades de 2025.

Le sigue la Universidad de Columbia en Nueva York, con un ROI de $3,430,000. La institución ofrece matrícula gratuita a familias con ingresos menores a $150,000.

Por último, el Instituto Politécnico Rensselaer (RPI), con sede en Troy, lidera entre las tres con un retorno estimado de $3,446,000. Fue ubicado en el puesto 70 del ranking general.

Estas cifras evidencian el valor real de invertir en educación superior de calidad.

Reconocimiento consular

En una emotiva ceremonia en el Ayuntamiento de Nueva Orleans, la alcaldesa LaToya Cantrell entregó la llave de la ciudad a Antonio “Tony” Genao, en reconocimiento a su destacada gestión como cónsul general de la República Dominicana. El acto honró su compromiso con el fortalecimiento de los lazos culturales y comunitarios entre la ciudad y el país caribeño.

La ceremonia contó con la presencia de representantes diplomáticos de Honduras y México, así como funcionarias locales, quienes destacaron el impacto positivo de Genao en la comunidad latina. La alcaldesa elogió su capacidad para unir consulados y colaborar con la alcaldía, resaltando que su legado es una base sólida que debe continuar fortaleciéndose.

Cantrell también reconoció la activa participación del Consulado Dominicano en actividades culturales, deportivas y comunitarias, y expresó que el trabajo de Genao en menos de tres años ha sido ejemplar para

otras gestiones. Como parte del homenaje, se le entregó una fotografía de símbolos culturales del carnaval local, representando la fuerza y unidad del espíritu de Nueva Orleans.

La entrega de la llave y la designación como ciudadano honorario simbolizan el agradecimiento de la ciudad hacia Genao, cuya labor diplomática ha contribuido al dinamismo y cohesión de la comunidad latina en Nueva Orleans.

Alianza culinaria

Brooklyn Dumpling Shop, conocido por reinventar platos clásicos en deliciosos dumplings fusión, anunció su incorporación a la oferta gastronómica del Yankee Stadium. Esta alianza con los New York Yankees y Legends Hospitality marca un paso clave en su expansión en la ciudad de Nueva York.

Los fanáticos podrán disfrutar de opciones como dumplings de pollo Kung Pao, barbacoa coreana y pollo Buffalo, servidos con salsas caseras, disponibles en varias secciones del estadio, clubes premium y suites. Esta colaboración busca enriquecer la experiencia de los aficionados durante los partidos y eventos, en uno de los estadios más icónicos del mundo.

Con 15 locales en EE. UU. y Canadá, Brooklyn Dumpling Shop continúa creciendo rápidamente, respaldado por figuras como Kevin O'Leary y Patti LaBelle. La empresa apunta a consolidarse como referente en el sector de comida rápida informal asiática.

“Es un honor unirnos a una franquicia legendaria como los Yankees”, comentó Jeff Galletly, CEO de la marca. Por su parte, Marty

BROOKLYN
DUMPLING
SHOP

Greenspun, vicepresidente de los Yankees, expresó entusiasmo por esta alianza culinaria.

Esta asociación plurianual fortalece la presencia de Brooklyn Dumpling Shop en su mercado local y conecta su innovadora propuesta con una audiencia apasionada y diversa.

Feria estratégica

El Centro de Convenciones del Radio Hotel en Manhattan fue sede de la Feria Inmobiliaria Internacional Dominican House Fest (DHF), un evento que buscó atraer a la diáspora dominicana de Nueva York, Nueva Jersey y Filadelfia para invertir en bienes raíces en República Dominicana. La feria reunió a más de 25 empresas y recibió a unos 4,500 asistentes.

Organizada por Edward Saldaña Morel, la feria integró tecnologías innovadoras como realidad virtual, inteligencia artificial y arquitectura sostenible. También incluyó paneles especializados y espacios de networking, con la participación de autoridades

de Santiago, Nueva York y representantes de entidades financieras dominicanas.

Expertos como Reynaldo Peguero y Yennifer Cruz destacaron que DHF no solo promovió inversiones inmobiliarias, sino también un modelo de desarrollo urbano sostenible, adaptado al cambio climático y basado en la economía circular.

El evento incorporó actividades culturales que resaltaron la identidad dominicana, mientras posicionaba proyectos de ciudades como Santiago, Puerto Plata, Punta Cana y La Romana. DHF buscó consolidarse como el principal evento de inversiones inmobiliarias de la región, con aspiraciones de superar los 200 millones de dólares en negocios.

Con el respaldo de instituciones clave, la feria combinó arte, cultura y urbanismo como herramientas estratégicas para fortalecer el turismo inmobiliario y el crecimiento económico de la República Dominicana.

Impulso local

Un grupo bipartidista de legisladores estatales de Nueva York, junto a líderes empresariales y medios locales, respalda la Ley “Lideramos Nuestras Comunidades, Anunciemos Localmente” (LOCAL), que propone un crédito fiscal de $10 millones anuales para incentivar a pequeñas empresas a anunciarse en medios locales.

La iniciativa, presentada por la senadora Monica R. Martínez y la asambleísta Jennifer Lunsford, busca fortalecer el vínculo entre pequeñas empresas y medios comunitarios confiables, ofreciendo un crédito fiscal reembolsable del 80% sobre los primeros $5,000 invertidos en publicidad, con un tope de $4,000 por empresa. Estarían elegibles negocios con 10 empleados o menos, incluyendo los liderados por mujeres, minorías y veteranos.

El proyecto busca revitalizar el periodismo local, afectado por el cierre de más de 3,000 periódicos desde 2004. En Nueva York, varios condados solo cuentan con un medio de comunicación, lo que amenaza la diversidad de voces y el acceso a información relevante.

La propuesta ha ganado apoyo de más de 200 medios locales y 20 organizaciones empresariales, incluyendo la Cámara de Comercio de Queens y la Federación Nacional de Empresas Independientes. La coalición promotora urge a que esta ley sea incluida en el próximo presupuesto estatal, como inversión clave en la economía y democracia local.

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

Inversión latina

Latino Wall Street, plataforma líder en educación financiera para la comunidad latina, anunció una alianza histórica con FinTech TV para transmitir contenido financiero bilingüe (español e inglés) directamente desde el icónico piso de la Bolsa de Nueva York (NYSE). Esta colaboración marca un hito al conectar a la comunidad latina con Wall Street, cerrando la brecha de acceso a información y oportunidades en el mundo financiero.

La alianza permitirá producir y difundir contenido de alta calidad sobre tendencias del mercado, criptomonedas, estrategias de inversión y entrevistas con líderes influyentes. Los segmentos serán transmitidos en inglés y español a través de FinTech TV, plataformas

de streaming y aeropuertos internacionales, haciendo que la educación financiera sea accesible para millones de hispanohablantes.

"Los latinos han sido ignorados por demasiado tiempo en la conversación financiera. Esta alianza es un cambio de juego", afirmó Tony Delgado, cofundador de Latino Wall Street. Por su parte, Gabriela Berrospi, también cofundadora, destacó que "democratizar el acceso a la educación financiera es clave para empoderar a la comunidad latina".

Con esta iniciativa, Latino Wall Street y FinTech TV buscan impulsar el conocimiento financiero y el crecimiento económico de una comunidad que representa una fuerza cada vez más poderosa en Estados Unidos y el mundo.

Aviación sustentable

JetBlue, en colaboración con sus socios, ha establecido el primer suministro regular de combustible de aviación sostenible (SAF) para vuelos comerciales en el Aeropuerto Internacional John F. Kennedy de Nueva York. Este logro se concretó tras un acuerdo de 12 meses con World Fuel Services, para al menos 1 millón de galones de SAF puro suministrados por Valero Marketing and Supply Company.

Este suministro se logró gracias al apoyo de socios corporativos que ayudan a cubrir el costo adicional del SAF en comparación con el combustible tradicional. Existe la posibilidad de proporcionar 4 millones de galones adicionales de SAF puro bajo los términos del acuerdo, con el respaldo de estos socios.

Ursula Hurley, directora financiera de JetBlue, destacó la importancia de este logro, afirmando que las operaciones de la aerolínea en el JFK deben establecer el estándar para toda su red. Además, resaltó que la incorporación de SAF en sus vuelos es una herramienta clave para descarbonizar la industria de la aviación.

Este avance representa un paso importante hacia la sostenibilidad en la aviación, demostrando el compromiso de JetBlue y sus socios con la reducción de emisiones y la protección del medio ambiente.

FACTOR DE ÉXITO

¡La clave está en la diferenciación!

Trending Topic

Formato digital de exposición integral que ofrece contenido destacado en nuestro sitio web, presencia en newsletter, reel dinámico en Instagram y posicionamiento estratégico en LinkedIn para potenciar su visibilidad en el ecosistema digital.

WEB RRSS MAIL

POTENCIE
su alcance empresarial a través de un
TRENDING TOPIC

¿Por qué invertir en un Trending Topic?

- ✅ Alcance dirigido a ejecutivos y tomadores de decisiones
- ✅ Visibilidad multiplataforma: sitio web, newsletter y redes sociales
- ✅ Contenido profesional de alto impacto
- ✅ Respaldo de una marca reconocida por su liderazgo y credibilidad en el sector empresarial

Diseñado específicamente para:

- Lanzamiento de nuevos productos o servicios innovadores
- Iniciativas de sostenibilidad y responsabilidad social empresarial
- Historias de éxito sobre talento humano y cultura organizacional
- Liderazgo ejecutivo y visión estratégica de la organización
- Eventos corporativos, conferencias y networking
- Transformaciones empresariales: campañas estratégicas, fusiones corporativas y evolución del modelo de negocio

*FORMATO DISPONIBLE EN:

WWW.REVISTAFACTORDEEXITO.COM

Alexandra Feliz
Global Finance Executive

Apostar a LATAM es confiar en una región que sabe reinventarse y deslumbrar

Visión estratégica para transformar la inversión y el liderazgo en mercados emergentes de la región

Con más de quince años de experiencia en el sector bancario y financiero, Alexandra Feliz se ha consolidado como referente en la gestión de carteras, renta fija, mercados monetarios y comercio de valores. Su pasión por generar soluciones innovadoras y su firme compromiso con la mentoría de nuevas generaciones constituyen pilares fundamentales de su trayectoria profesional. La experiencia de Feliz conecta estrechamente con la temática central de esta edición de Factor de Éxito, dedicada a explorar las oportunidades y los retos en los mercados emergentes latinoamericanos.

En su visión estratégica, las oportunidades en América Latina y el Caribe permanecen sólidas a pesar de los desafíos globales. La clave, según Feliz, consiste en comprender primero el contexto internacional para luego trasladar efectivamente ese entendimiento al ámbito local. Su apuesta por la región es estratégica y de largo plazo, fundamentada en la resiliencia, la capacidad de reinvención y el potencial aún no plenamente aprovechado de estos mercados.

Con respecto a la revolución digital en el sector financiero, Alexandra identifica a la tecnología como una aliada que, más que competir, complementa a la banca tradicional al facilitar la inclusión y la solución de problemas reales. Advierte que las tendencias futuras no dependerán solo del avance tecnológico, sino del propósito con que éste sea aplicado. En este sentido, enfatiza la necesidad de un enfoque centrado en las personas, donde la tecnología sirva para cerrar brechas y crear valor real en las comunidades.

Su estilo de liderazgo está profundamente influenciado por su identidad dominicana y enriquecido por su exposición al entorno internacional de Nueva York, que potenció su perspectiva estratégica y valoración de sus raíces culturales. Alexandra combina propósito, empatía y un fuerte sentido de comunidad, elementos característicos del estilo latinoamericano y caribeño, en cada iniciativa que lidera.

Entre sus principales logros destaca su aporte al fortalecimiento de la industria financiera y el mercado de capitales dominicano, ámbitos en los que la participación femenina históricamente ha sido limitada. Desde el inicio de su carrera en 2008, ha liderado exitosamente múltiples iniciativas estratégicas con alto impacto en la estructuración de inversiones privadas, gestión institucional de activos y desarrollo integral del mercado de valores, demostrando su capacidad en escenarios complejos como el reciente contexto de pandemia.

Además de su destacado desempeño financiero y empresarial, Feliz es una defensora activa de la educación continua y la mentoría como motores esenciales del progreso profesional. Está convencida de que el crecimiento de las próximas generaciones depende significativamente del acceso a oportunidades de aprendizaje y de experiencias inspiradoras.

Finalmente, Alexandra proyecta su legado no solo en términos económicos, sino en el impacto social real y en la formación de la próxima generación de líderes financieros. Su mayor aspiración es facilitar caminos para que otros—especialmente en Latinoamérica y el Caribe—puedan crecer y transformar el ecosistema financiero hacia uno más inclusivo, empático y conectado con la realidad social. Para Feliz, el verdadero éxito reside en inspirar a otros, crear espacios inclusivos y contribuir activamente al desarrollo sostenible de la región.

¿Cuáles son los principales desafíos y oportunidades que visualiza para los mercados emergentes latinoamericanos en 2025, especialmente en términos de inversión y desarrollo de mercados de capitales?

El mayor reto sigue siendo la volatilidad, muchas veces importada —o incluso originada— desde economías no emergentes que, paradójicamente, no siempre comprendemos del todo. Por eso, siempre exhorto: entendamos primero el contexto global antes de asumir el local. Luego está la percepción —porque muchas veces es más percepción que realidad— de una falta de institucionalidad sólida.

Pero en medio de todo eso, persiste una oportunidad dorada: traer buenas prácticas, abrir nuevas ventanas de inversión y sofisticar los mercados a través de compromisos públicos y privados claros, con rendición de cuentas y visión compartida de valor. En Latinoamérica y el Caribe, el talento, los recursos y la resiliencia no solo existen, sino que persisten a lo largo del tiempo.

Apostar a LATAM y el Caribe es apostar a una región que sabe reinventarse. O dicho en buena jerga: es como ese amigo que siempre tiene potencial, a veces llega tarde a la reunión, pero cuando se presenta... deslumbra. Solo necesita que alguien crea en él y lo impulse.

¿Cómo está impactando la digitalización en la banca tradicional y qué papel juegan las fintech en esta transformación?

La digitalización pareció disruptiva en sus inicios, pero ha habido mucha más aceptación que resistencia, además de tracción y entendimiento de que su adopción genera soluciones, inclusividad y mayor alcance. Lejos de competir, la banca aporta la confianza, mientras las fintech ofrecen agilidad y permeabilidad a lo largo de las generaciones que consumen servicios financieros.

En un contexto de creciente volatilidad económica global, ¿qué estrategias de gestión de riesgos recomienda para instituciones financieras en mercados emergentes?

Tres palabras: resiliencia, diversificación y gobernanza. El cambio ya no es una excepción, es el escenario base. Por eso, las instituciones financieras deben diseñar estructuras que no solo resistan sacudidas externas, sino que también se adapten con inteligencia.

Esto implica contar con modelos operativos flexibles, realizar pruebas de estrés creativas (los escenarios no convencionales también cuentan) y disponer de datos limpios y oportunos, algo que parece sencillo en teoría, pero que en la práctica agrega gran valor.

Sobre todo, se requiere liderazgo con perspectiva estratégica. La toma de decisiones no puede depender de correos de último minuto ni de reacciones inmediatas al ruido del mercado. En este terreno, no se gana con velocidad, sino con resistencia estratégica y visión de largo plazo. Se debe avanzar con ritmo, no con prisa.

¿Qué tendencias tecnológicas considera que tendrán mayor impacto en el sector financiero durante los próximos años?

Lo que definirá el futuro del sector financiero no será solo el "cómo" hacemos las cosas, sino el "por qué" detrás de cada decisión tecnológica. Herramientas como la inteligencia artificial, los sistemas predictivos o los servicios integrados solo marcarán la diferencia si realmente elevan la experiencia del usuario, reducen fricción y resuelven problemas concretos.

El verdadero impacto no estará en la tecnología por sí sola, sino en cómo la aplicamos para cerrar brechas, aliviar puntos de dolor del usuario y generar soluciones reales con propósito. En otras palabras, no se trata solo de innovar por innovar, sino de usar la tecnología con intención.

¿Cómo pueden las instituciones financieras aprovechar la tecnología para mejorar la inclusión financiera en comunidades tradicionalmente desatendidas?

Aplicando el principio fundamental del emprendimiento: crear soluciones que realmente resuelvan un problema. Para ello, es esencial comenzar escuchando —ya sea de forma presencial o a través de canales digitales.

No todo se resuelve con una app. La inclusión financiera comienza por entender las realidades locales y los matices culturales. La tecnología puede ser un gran puente, pero debe acompañarse de una visión centrada en las personas y de modelos híbridos que se adapten a ellas, no al revés.

Ahí empieza el verdadero reto: lograr que el algoritmo entienda al usuario. Si la tecnología no se adapta a las particularidades del día a día, entonces no está cumpliendo su propósito.

¿Qué papel juegan los criterios ESG en la toma de decisiones de inversión actual y cómo ve su evolución en el futuro cercano?

ESG no es una moda, pero tampoco debe asumirse como una camisa de fuerza. Son criterios que nos invitan a mirar más allá del retorno financiero, integrando impacto, coherencia y sostenibilidad en la toma de decisiones.

Lo social —y siempre será— es subjetivo: lo que moviliza a uno, quizás no movilice a otro. Y eso está bien. La diversidad de criterios es precisamente lo que da vida a los mercados.

Lo verdaderamente importante es que exista libertad de elección, transparencia, y que recordemos que la sostenibilidad social comienza con educación, participación y coherencia. Técnicamente, el progreso —sea cual sea el enfoque— debe mostrar una tendencia ascendente a lo largo del tiempo, como un promedio móvil que refleje consistencia con propósito.

¿Puede compartir ejemplos concretos de cómo el análisis de datos está transformando la toma de decisiones en el sector financiero?

Aunque respeto y valoro profundamente el análisis de datos, el verdadero reto no está en tener más información, sino en formular mejores preguntas. Hemos pasado de tomar decisiones basadas en la experiencia o la intuición, a apoyarnos en paneles de control, métricas y análisis visuales. Pero una cosa no excluye a la otra.

La gestión de datos —cuando se combina con pensamiento crítico y experiencia directiva— permite identificar patrones de riesgo, anticipar comportamientos y detectar oportunidades de inversión antes de que se hagan evidentes para el mercado.

En definitiva, no se trata solo de ver más, sino de ver con mayor claridad y actuar con mejor criterio.

Como dominicana que ha desarrollado parte de su trayectoria en Nueva York, ¿cómo ha influido su herencia cultural en su estilo de liderazgo y qué papel juega la comunidad dominicana en el sector financiero de la ciudad?

He tenido la suerte de apalancar mis logros en un entorno como este: su gente, su dinamismo y la forma en que me ha ayudado a valorar aún más lo que significa ser dominicana.

Mi herencia cultural ha influido profundamente en mi enfoque de liderazgo: trabajo con propósito, cercanía humana y un fuerte sentido de comunidad. Eso —tan característico de los latinoamericanos y caribeños— vale tanto como cualquier título profesional.

La comunidad dominicana en Nueva York es un motor silencioso pero imparable, cada vez más visible y relevante. Estamos en banca, fondos, tecnología, emprendimiento y más. Y lo más hermoso es que nunca olvidamos de dónde venimos, ni lo poderoso que es volver —aunque sea simbólicamente— con el orgullo del resultado en las manos.

¿Cuáles son los principales retos regulatorios que enfrenta el sector financiero en la era digital y cómo pueden las instituciones prepararse para abordarlos?

La regulación apunta a la prudencia y protección, mientras que la digitalización impulsa la eficiencia y la optimización. A simple vista pueden parecer fuerzas opuestas, pero en realidad pueden bailar juntas, si hay diálogo.

Ese equilibrio se alcanza mediante institucionalización, decisiones consensuadas y un compromiso real de formación pari passu entre todos los actores involucrados, sin que se vean como bandos enfrentados, sino como socios en el desarrollo del ecosistema financiero.

La clave está en la colaboración, en alinear incentivos y construir valor agregado colectivo. Solo así la regulación, la tecnología y el negocio dejarán de parecer esferas en tensión y se convertirán en verdaderos aliados del progreso financiero.

Más allá de sus logros profesionales, ¿cuál es el legado que aspira dejar en la industria financiera y qué impacto espera tener en la próxima generación de líderes financieros, especialmente en la comunidad latina?

He tenido la suerte de que los últimos quince años fueran un ensayo constante de impacto, de resolver problemas reales y de crear valor allí donde pertenezco. Y siento que apenas comienza el camino para cerrar esos capítulos y convertirlos en logros reales.

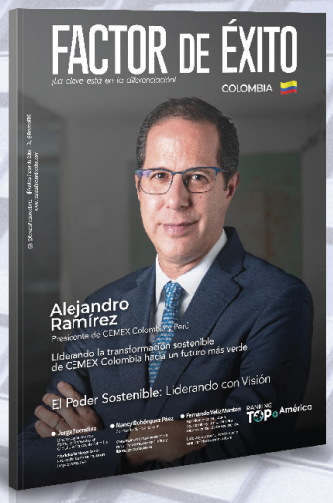
Mi motor es el impacto y la relevancia. Si en el camino puedo inspirar, abrir conversaciones, resolver desafíos o allanar el camino para más hombres y mujeres latinas y caribeñas que quieran convertirse en hacedores, entonces ahí es donde pertenezco. Eso sí será llamado logro para mí.

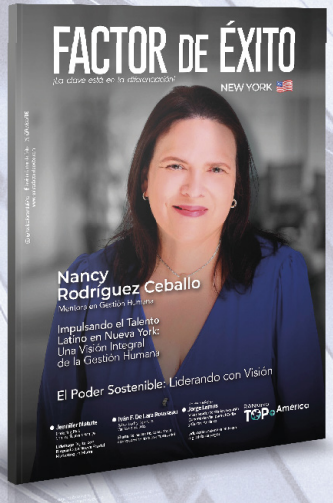
El legado que me interesa es haber sido útil, haber hecho espacio para otros y haber contribuido a construir un ecosistema de capitales más humano, más diverso y más conectado con la realidad.

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

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.

María Laura Mancuso

Cofundadora y presidenta de Fintech Americas

“Inspirar a otras mujeres es casi un deber moral del liderazgo femenino”

Una mirada transformadora al liderazgo, la innovación y la equidad de género en el sistema financiero regional

María Laura Mancuso ha sido, durante más de una década, una de las voces más relevantes en la transformación digital del sistema financiero latinoamericano. Como cofundadora y presidenta de Fintech Americas, ha liderado la construcción de una comunidad que conecta instituciones financieras, aseguradoras, tecnológicas y emprendedores con una meta clara: acelerar la modernización e inclusión del ecosistema financiero regional. Su enfoque combina visión estratégica, sensibilidad humana y compromiso con la equidad, ingredientes que la han convertido en referente dentro del mundo fintech.

Su trayectoria en Fintech Americas no solo ha sido un ejercicio de innovación constante, sino también de observación crítica de las dinámicas de género que se manifiestan en el sector. Mancuso fue testigo de cómo las mujeres, inicialmente muy presentes en los roles vinculados a la innovación financiera, fueron desplazadas paulatinamente a medida que esas posiciones ganaban prestigio y peso estratégico dentro de las organizaciones. Esta reflexión, basada en experiencia directa, marca una pauta de alerta sobre la necesidad de asegurar que los procesos de transformación tecnológica no se desarrollen a costa de la equidad.

Con estadísticas claras y contundentes, como el hecho de que apenas el 5% del capital de riesgo global se dirige a startups lideradas por mujeres, Mancuso enfatiza los desafíos estructurales que enfrenta el liderazgo femenino. Su enfoque no se limita a la denuncia; propone acciones concretas como la creación de fondos de inversión especializados, mentorías activas y redes de colaboración que fortalezcan la visibilidad, la preparación y el crecimiento profesional de las mujeres en el ámbito fintech.

A través de Fintech Americas, Mancuso ha logrado visibilizar una generación de líderes femeninas que están cambiando el rumbo del sistema financiero en sus respectivos países. Figuras como Cristina Junqueira en Brasil o Aimee Sentmat en Panamá no son, para ella, excepciones aisladas, sino la evidencia de que existe un caudal de talento femenino con capacidad de transformar industrias enteras cuando se le abren las puertas necesarias.

A lo largo de su trayectoria en Fintech Americas, ¿cómo ha visto evolucionar la participación de las mujeres en el sector financiero y tecnológico?

Hace 11 años, cuando comenzamos con Fintech Americas y la innovación en la banca y las fintech aún era incipiente, observamos que muchas mujeres ocupaban puestos clave en el ámbito de la innovación. Lo que sucedió después fue muy curioso. A medida que la innovación dejó de ser un "nice to have" para convertirse en un factor fundamental para la competitividad y la supervivencia de las instituciones financieras, notamos que cada vez menos mujeres mantenían esos roles de liderazgo. Parecía que, a medida que esos puestos se volvían más codiciados, las oportunidades para las mujeres en ellos se reducían.

En cuanto a las empresas de tecnología, vimos que, salvo contadas excepciones, no fueron lideradas por mujeres. En el caso de las fintech, ocurrió algo similar: aunque hoy en día hay más mujeres emprendedoras en el sector, enfrentan un gran desafío, ya que acceder a financiamiento sigue siendo más difícil para ellas en comparación con las fintech lideradas por hombres.

Las fintech han transformado el panorama financiero global. ¿Cuáles son las principales barreras que aún enfrentan las mujeres en la industria y qué estrategias podrían ayudar a superarlas?

Las mujeres en la industria fintech siguen enfrentando barreras significativas, siendo la brecha de financiamiento una de las más grandes. Las estadísticas muestran que las startups dirigidas por mujeres reciben menos inversión de capital de riesgo en comparación con aquellas lideradas por hombres. Según Crunchbase, solo el 5 % del capital de riesgo se destina a startups fundadas por mujeres. Además, se estima que el 73 % de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) lideradas por mujeres en América Latina y el Caribe no logran acceder al financiamiento necesario para crecer.

Esta brecha se acentúa aún más debido a la baja representación femenina en puestos de liderazgo, la falta de mentorías activas y la escasa presencia de mujeres en carreras relacionadas con la ciencia y la tecnología.

Estas cifras evidencian la urgencia de implementar estrategias para promover la equidad de género en el financiamiento y liderazgo dentro de la industria fintech en América Latina. Algunas iniciativas clave incluyen la creación de fondos de inversión específicos para mujeres emprendedoras en fintech, programas de mentoría activa y redes de apoyo que conecten a mujeres con líderes de la industria, así como el impulso de becas y programas de formación en tecnología y finanzas. Sin embargo, todas estas acciones requieren esfuerzo sostenido, compromiso y una intención clara de generar un cambio real.

Desde su experiencia conectando instituciones financieras y tecnología, ¿podría compartir casos de éxito o cifras sobre el impacto del liderazgo femenino en la transformación digital?

Tenemos casos increíbles de liderazgo femenino, como el de Cristina Junqueira, de Nubank (Brasil), quien ha liderado la expansión de este banco digital, que desde su fundación en 2013 ha alcanzado 114 millones de clientes a nivel global y una valoración de 50 mil millones de dólares.

Muchos ejemplos afortunadamente se van sumando, de mujeres que, a través de su liderazgo, están ayudando a transformar la industria. Entre ellas se encuentran: Teresa Eugenia Prado González, presidenta ejecutiva de Fundación de la Mujer (Colombia); Ana Margarita Albir Sarmiento, de ADL Digital (Colombia); Silvana Sacchi, gerente de Estrategia de Negocios Globales, Banco Columbia (Argentina); Ana Inés Echavarren, CEO de Infocorp (Uruguay); Aimee Sentmat de Grimaldo, presidenta de Banistmo (Panamá); Mariel Vásquez, Innovation & Growth en HSBC (México); y Noel Zemborain, CEO de Junior Achievement y el programa Mujer Digital. Todas ellas están liderando el cambio y empoderando a las mujeres del sector.

La diversidad en posiciones de alto nivel sigue siendo un reto. ¿Qué medidas considera esenciales para que más mujeres asuman roles estratégicos dentro de las fintech y la banca?

Para aumentar la participación de mujeres en roles estratégicos dentro de las fintech y la banca, es fundamental implementar políticas de inclusión y diversidad. Creo firmemente en el potencial de los programas de mentoría, ya que desempeñan un papel clave en el desarrollo de habilidades técnicas y de liderazgo esenciales para asumir posiciones estratégicas.

Además, contar con una red sólida de contactos dentro de la industria es crucial para el crecimiento profesional y la generación de oportunidades. Las mentorías no solo brindan apoyo y refuerzan la confianza de las mujeres en sus capacidades, sino que también les otorgan algo aún más difícil de alcanzar: visibilidad, tanto dentro de sus organizaciones como en el ecosistema financiero en general.

Cuando las mujeres en posiciones de liderazgo actúan como mentoras, contribuyen a crear una cultura organizacional más inclusiva y a reducir la brecha de género en el sector financiero.

Otras medidas clave incluyen el acceso a financiamiento y capital, impulsando programas que faciliten la inversión en emprendimientos fintech liderados por mujeres. Asimismo, la inclusión de mujeres en los directorios empresariales enriquece la toma de decisiones con una visión más diversa y equitativa.

El liderazgo femenino se distingue por su capacidad de innovación y colaboración. ¿Qué competencias considera fundamentales para que las mujeres destaquen en un entorno altamente competitivo como el financiero?

El mundo financiero es altamente competitivo, pero estamos en una era en la que esta dinámica trasciende la industria y se extiende a todos los sectores y a nuestra vida diaria. Por su naturaleza, el sector financiero está en constante transformación, lo que exige que las líderes se mantengan al día con innovaciones como blockchain, inteligencia artificial, big data y otras tecnologías emergentes.

La capacidad de innovar, adoptar nuevas tecnologías y adaptarse rápidamente a los cambios es clave para el liderazgo femenino. Además, la confianza en su habilidad para negociar y tomar decisiones críticas, a menudo en entornos dominados por hombres, resulta fundamental.

El manejo de datos se ha convertido en una herramienta esencial, ya que permite basar las conversaciones en hechos objetivos. Hoy, la tecnología nos brinda acceso a herramientas que respaldan de manera inequívoca nuestros argumentos, pero es imprescindible conocerlas y saber implementarlas.

La resiliencia también es indispensable, porque el camino no siempre es fácil. Se necesita la fortaleza para levantarse cada día y afrontar nuevos desafíos con determinación.

Pensar "fuera de la caja" es otra habilidad esencial: no solo debemos observar lo que hacen otras instituciones financieras, sino también aprender de otras industrias y adaptar sus mejores prácticas.

Finalmente, existe un deber casi moral de inspirar y empoderar a otras mujeres, allanando el camino para que más de ellas accedan a oportunidades de liderazgo y transformación.

Usted ha trabajado en la comunicación y posicionamiento de instituciones bancarias. ¿Cómo puede la narrativa del liderazgo femenino contribuir a una industria más equitativa y representativa?

La narrativa del liderazgo femenino no es solo una herramienta de comunicación, sino un motor de cambio en la industria financiera. Al visibilizar, promover y celebrar la participación de mujeres en roles estratégicos, contribuimos a la construcción de un sector más justo, innovador y competitivo.

Destacar historias de mujeres líderes en banca y fintech no solo inspira a nuevas generaciones a aspirar a posiciones estratégicas, sino que también ayuda a derribar barreras psicológicas y sociales que han limitado su participación. Esta representación impulsa culturas organizacionales más inclusivas y equitativas.

Las instituciones financieras que comunican activamente su compromiso con el liderazgo femenino envían un mensaje claro sobre la importancia de la equidad de género. Esto no solo mejora su reputación corporativa, sino que también atrae talento diverso y fortalece la confianza de clientes e inversionistas.

Incorporar estos valores en la narrativa del sector promueve un modelo de banca más sostenible, digital y centrado en las necesidades de una clientela diversa. Además, una imagen más equitativa e inclusiva impacta directamente en los consumidores, especialmente en las nuevas generaciones, que buscan servicios financieros alineados con principios de igualdad de oportunidades.

A lo largo de su carrera, ha sido parte de procesos de cambio y transformación. ¿Cuál ha sido el mayor desafío que ha enfrentado como mujer líder y qué aprendizaje le ha dejado?

Ha sido un camino que sigo recorriendo. Al igual que la adaptación infinita de la que hablamos en Fintech Americas, no hay un antes y un después, sino un proceso de evolución constante que continúa y continuará.

No puedo comparar a la mujer que soy hoy con la que fui a mis 20 años; me atrevería a decir que son prácticamente desconocidas entre sí.

Uno de mis mayores desafíos fue creer en mis propias habilidades, expresar mi punto de vista, confiar en mi intuición y, quizás lo más difícil, comprender que incluso aquellas personas que no nos ayudan en el camino terminan siendo parte fundamental de nuestra historia. A veces, son ellas quienes más nos impulsan al cambio: a explorar nuevas áreas, cambiar de trabajo, incluso de país. Todo cobra sentido cuando se mira en retrospectiva.

Banreservas realizó su Feria Inmobiliaria a Nueva York

Dominicanos en EE. UU. pudieron adquirir su vivienda en República Dominicana con una tasa fija del 10% por siete años.

Banreservas celebró su segunda Feria Inmobiliaria en Nueva York, acercando a miles de dominicanos la posibilidad de adquirir su vivienda en República Dominicana con condiciones excepcionales.

La iniciativa del Banco de Reservas ofreció una atractiva tasa fija del 10% por siete años, además de financiar hasta el 90% del valor del inmueble, con plazos de pago de hasta 20 años. La feria se realizó inicialmente en Nueva York y luego se trasladó a la ciudad de Lawrence, Massachusetts.

Según explicó su presidente ejecutivo, Samuel Pereyra, los asistentes accedieron a una amplia gama de proyectos inmobiliarios ubicados en todo el país, presentados por desarrolladores de reconocida trayectoria y agentes inmobiliarios líderes. "Cada cliente recibió asesoría personalizada y condiciones preferenciales, acompañado en todo el proceso, desde la precalificación hasta el desembolso del préstamo", aseguró.

Más del 80% de los proyectos presentados estuvieron respaldados por fideicomisos, lo que ofreció mayor transparencia y confianza a los compradores.

Una visión que da frutos

Pereyra destacó que esta feria se consolidó como una plataforma sólida para invertir desde el extranjero. Desde la apertura de la Oficina de Representación en Nueva York, Banreservas había atendido a más de 29,000 dominicanos, tramitado la apertura de más de 13,700 cuentas de ahorro y gestionado 155 solicitudes hipotecarias, por un monto superior a 661 millones de pesos.

Los interesados también pudieron abrir una cuenta de ahorro desde Estados Unidos a través de los canales digitales del banco y gestionar sus pagos desde cualquier parte del mundo.

Remesas que impulsan sueños

El banco también reafirmó su liderazgo en el envío de remesas, al canalizar más del 50% del mercado bancario formal en República Dominicana. El 93% de esas remesas fueron destinadas a créditos directos de los clientes, fortaleciendo su inclusión financiera.

Con acuerdos firmados con las principales remesadoras globales y la implementación de su aplicación Remesas Reservas, Banreservas logró que más de 500,000 dominicanos confiaran en la institución para recibir sus remesas con mejores condiciones y tasas competitivas.

Presencia institucional y respaldo comunitario

La feria fue inaugurada con la participación de los cónsules dominicanos en Nueva York y New Jersey, así como representantes clave de la comunidad dominicana residente en Estados Unidos, quienes destacaron el impacto positivo de la iniciativa.

"Queríamos que cada dominicano en el exterior supiera que hay un banco que lo representa, que habla su idioma y entiende sus aspiraciones, convirtiéndolas en soluciones reales", expresó Pereyra al cierre del evento.

“Hilvanando Ilusiones” ilumina Nueva York con arte infantil y orgullo dominicano

La exposición infantil organizada por la Fundación Eliosnet reunió a 132 jóvenes artistas y celebró la cultura dominicana con emoción, arte y reconocimiento institucional.

La exposición itinerante “Hilvanando Ilusiones: ¡Arriba Dominicana!” vivió uno de sus momentos más memorables en la ciudad de Nueva York, donde se llevó a cabo una muestra que exaltó la identidad dominicana a través del arte infantil. Organizada por la Fundación y Escuela de Arte Eliosnet, la jornada transformó la Dirección de Cultura Dominicana en el Exterior en un espacio vibrante, lleno de emoción, colorido y sentimiento patriótico.

En la muestra participaron 132 niños y adolescentes, quienes con sus obras transmitieron amor por la patria, reafirmaron sus raíces culturales y emocionaron profundamente al público asistente. Cada creación artística se convirtió en una voz que hablaba de historia, tradición, comunidad y esperanza.

Uno de los momentos más conmovedores fue el homenaje que se rindió a las víctimas de una reciente tragedia ocurrida en un centro de entretenimiento. En ese contexto, la niña Gabriela Aybar compartió un mensaje de aliento y unidad que tocó los corazones de los presentes, invitando a construir el presente desde el amor, la fe y la solidaridad.

El acto de apertura contó con el respaldo del Consulado General de la República Dominicana en Nueva York, que ofreció un recibimiento especial a los jóvenes artistas y sus familias. El cónsul general, Jesús Vásquez Martínez, destacó el impacto transformador del arte en la juventud y subrayó la importancia de iniciativas como esta para fortalecer los lazos entre la diáspora y la nación. También expresó su reconocimiento al trabajo de los esposos Eliosnet Vidal y Anabelle Lucas, quienes lideran la Fundación de Arte Eliosnet con una visión educativa, inclusiva y profundamente patriótica.

La vicecónsul Julissa Hernández, el asistente consular Starling Pérez y el director del INDEX en Nueva York, Jhon Sánchez, ofrecieron su respaldo institucional, al igual que representantes del Departamento de Cultura Dominicana en el Exterior y miembros del Colectivo de Artistas Visuales Dominico-Americanos (CAVDA), presidido por Ismael Checo.

La actividad recibió también el respaldo del exministro de Educación Roberto Fulcar, así como del Ministro de Cultura, Roberto Ángel Salcedo, quien reiteró su compromiso con el impulso del arte dominicano fuera del país y con la niñez como pilar fundamental del desarrollo cultural.

Como parte del reconocimiento a los participantes, cada niño expositor recibió un certificado por su contribución a esta muestra que no solo expone talento, sino que también representa un homenaje a la identidad y al orgullo de ser dominicano. La Fundación de Arte Eliosnet también fue distinguida por su valioso aporte al fortalecimiento cultural en el exterior.

El cierre de la jornada estuvo marcado por la interpretación del merengue que sirvió como tema lema de la exposición. Niños, padres, autoridades y asistentes cantaron y celebraron juntos, en un ambiente cargado de alegría y orgullo patrio. Luego, la delegación dominicana realizó un recorrido simbólico por Times Square, ondeando banderas dominicanas y compartiendo el espíritu del evento con el mundo.

La exposición “Hilvanando Ilusiones: ¡Arriba Dominicana!” continuó su recorrido por diferentes escenarios, consolidándose como un puente cultural entre generaciones, comunidades y territorios. Desde la República Dominicana hasta el corazón de Nueva York, esta iniciativa sembró una semilla de esperanza, arte y dominicanidad que florecerá en cada niño y niña que sepa expresar su identidad a través del arte.

Albert Assad

Fundador de Atlantic Consulting Solutions (ACS)

La transformación digital es una reinvención estratégica del negocio

Impulsa inclusión y sostenibilidad al democratizar el conocimiento y las oportunidades financieras

Con más de 27 años de experiencia transformando empresas y liderando iniciativas de alto impacto, Albert Assad se ha convertido en un referente en la consultoría estratégica y el desarrollo empresarial en América. Como fundador de Atlantic Consulting Solutions (ACS), socio/CFO de Providere Advisors y cofundador de Book Clarity, su trayectoria está marcada por resultados excepcionales, habiendo impulsado crecimientos superiores al 250% en múltiples organizaciones y recaudado más de 140 millones de dólares en capital de trabajo.

Su visión única combina experiencia práctica con una sólida formación académica, respaldada por un GMP de The Wharton School, un MBA, una maestría en Responsabilidad Social y otra en Filosofía. Como Expert Value Speaker (EVS) en GAF, Assad comparte su conocimiento con miles de empresarios en Norteamérica, facilitando talleres bilingües sobre finanzas, estrategia y liderazgo.

En esta entrevista exclusiva, Assad profundiza en los desafíos y oportunidades que enfrenta Latinoamérica en su transformación digital y financiera, ofreciendo una perspectiva única sobre el futuro de la región y compartiendo estrategias concretas para el éxito empresarial en la era digital.

Como líder empresarial con experiencia en múltiples industrias, ¿cuáles considera que son los principales desafíos y oportunidades económicas que enfrentarán los mercados emergentes latinoamericanos en 2025?

Latinoamérica enfrenta desafíos significativos para 2025, como la volatilidad macroeconómica, tensiones geopolíticas que afectan cadenas de suministro y una brecha tecnológica persistente en sectores clave. Sin embargo, estas circunstancias también generan oportunidades transformadoras.

El "nearshoring" representa una ventana histórica, especialmente para México, Colombia y Centroamérica, que pueden capitalizar su proximidad a Estados Unidos en un contexto donde diversificar proveedores es prioritario. Hemos visto cómo clientes en Querétaro y Guadalajara han incrementado significativamente sus operaciones manufactureras.

La transición energética ofrece otro potencial extraordinario. Latinoamérica posee aproximadamente el 60% de las reservas mundiales de litio y condiciones excepcionales para energías renovables. La digitalización acelerada de sectores tradicionalmente análogos constituye otra frontera prometedora. El comercio electrónico regional tiene penetración relativamente baja (32% vs. 60-70% en mercados desarrollados), pero crece a tasas de 25-30% anual.

El éxito en 2025 dependerá de la capacidad para navegar esta compleja intersección entre desafíos estructurales y oportunidades emergentes con visión estratégica y adaptabilidad táctica.

En base a su experiencia con más de 400 empresas, ¿qué tendencias específicas en tecnología financiera (fintech) considera que transformarán significativamente el sector financiero en los próximos años?

Tras analizar centenares de empresas, identifico cinco tendencias fintech que están reconfigurando el panorama financiero latinoamericano:

Primero, la democratización financiera mediante modelos "Banking-as-a-Service" permite a empresas no bancarias integrar servicios financieros en sus plataformas. Un negocio brasileño incrementó su retención de usuarios en 64% al incorporar estos servicios en su plataforma de e-commerce.

Segundo, la inteligencia artificial aplicada a finanzas personalizadas está transformando la gestión patrimonial. En Colombia, una fintech que asesoramos implementó estos sistemas para microempresarios, reduciendo morosidad en 37% gracias a planes de pago adaptados a patrones específicos de flujo de caja.

Tercero, las tecnologías de identidad digital y biometría están redefiniendo la verificación KYC. En México, entidades han reducido el tiempo de onboarding financiero de 7 días a menos de 15 minutos mediante verificación biométrica.

Cuarto, los sistemas de pago instantáneo como Pix en Brasil están catalizando la inclusión financiera masiva, procesando más de 37 billones de reales en 2023.

Finalmente, observamos convergencia entre finanzas tradicionales y criptoactivos regulados, especialmente en Argentina y Venezuela, donde las stablecoins funcionan como herramientas de protección patrimonial ante volatilidad monetaria.

Lo más relevante es que estas tendencias no operan aisladamente, sino que convergen creando ecosistemas financieros totalmente nuevos que pueden ser más inclusivos, eficientes y adaptados a las realidades latinoamericanas.

Desde su perspectiva como asesor estratégico, ¿qué porcentaje de empresas latinoamericanas considera que están preparadas para la transformación digital en el sector financiero y qué pasos recomienda para mejorar esta preparación?

Basado en nuestro análisis de madurez digital con más de 400 empresas, estimo que solo entre el 15-20% de las organizaciones latinoamericanas están genuinamente preparadas para la transformación digital financiera. Este porcentaje varía significativamente: Brasil y México lideran con aproximadamente 25-30%, mientras que en economías como Bolivia o Paraguay, apenas alcanza el 8-10%.

La brecha no es simplemente tecnológica, sino fundamentalmente cultural y estratégica. Muchas empresas perciben la digitalización financiera como un

proyecto de TI, cuando representa una reformulación completa del modelo de negocio.

Para mejorar esta preparación, recomiendo un enfoque en tres horizontes:

En el horizonte inmediato (3-6 meses), *realizar un diagnóstico digital honesto que evalúe infraestructura tecnológica, alfabetización digital de colaboradores y experiencia del cliente. Una institución financiera peruana invirtió millones en tecnología avanzada, pero descubrió que el 62% de sus ejecutivos no podían explicar efectivamente estas herramientas a los clientes.*

En el horizonte intermedio (6-18 meses), *implementar una "ambidextria organizacional" – mantener la excelencia operativa mientras se experimenta con modelos digitales. Una aseguradora colombiana utilizó este modelo para lanzar su plataforma digital, logrando 180,000 nuevos clientes en segmentos previamente desatendidos.*

En el horizonte estratégico (18+ meses), *evolucionar hacia una arquitectura empresarial componible, donde los procesos financieros se modularicen y reconfiguren rápidamente según necesidades del mercado.*

Es importante destacar que en Book Clarity, LLC (www.book-clarity.com) frecuentemente observamos que muchas empresas pequeñas, especialmente en el sector servicios, aún no están preparadas para adoptar tecnologías financieras avanzadas. Un 47% de pymes en Centroamérica carecen de infraestructura básica y alfabetización digital. Para ellas, el primer paso debe ser una digitalización gradual enfocada en generar casos de éxito incrementales.

Con su experiencia en la recaudación de capital (más de 140 millones), ¿cómo ve el panorama de inversión en startups fintech en Latinoamérica para 2025?

El panorama de inversión fintech latinoamericano está experimentando una recalibración estratégica. Después del boom de 2021, donde vimos valoraciones desconectadas de fundamentos económicos, ahora estamos en un mercado más maduro y exigente, pero potencialmente más sostenible a largo plazo.

Para 2025, proyectamos un escenario bifurcado: por un lado, continuará la consolidación donde los líderes de categoría (como Nubank, Mercado Pago, Clip) seguirán atrayendo rondas significativas. Por otro, surgirá una nueva ola de inversiones "verticalmente especializadas" enfocadas en nichos desatendidos.

Los factores geopolíticos jugarán un papel crucial. El reciente aumento de tasas de interés en Estados Unidos ha reducido temporalmente el apetito por inversiones en mercados emergentes, pero ha creado oportunidades para inversores con horizontes más largos. Recientemente asesoramos a un family office mexicano que consolidó participaciones en tres fintechs a valoraciones 30% más bajas que en 2021, con métricas financieras sustancialmente mejoradas.

Las megaseries (>$100M) serán más selectivas, mientras veremos mayor actividad en rondas semilla y Series A, particularmente en Colombia, Chile y Perú. Temáticamente, anticipamos que las áreas más atractivas serán:

Infraestructura financiera como servicio (39% de nuestro pipeline)

Soluciones B2B para pymes desatendidas (27%)

Fintech climática y sostenible (18%)

Plataformas de inclusión financiera para la economía informal (16%)

Brasil continuará capturando aproximadamente 55-60% del capital, México 15-20%, y Colombia podría alcanzar 8-10% del total regional. También observamos el surgimiento de estructuras de financiamiento híbridas, como revenue-based financing, particularmente adecuadas para la realidad latinoamericana.

¿Qué papel jugarán las criptomonedas y la tecnología blockchain en el futuro del sector financiero latinoamericano y cómo deberían prepararse las empresas tradicionales?

La relación entre Latinoamérica y blockchain representa uno de los casos de adopción más fascinantes que he presenciado. A diferencia de mercados desarrollados, donde estas tecnologías suelen ser inversiones especulativas, en nuestra región frecuentemente responden a necesidades estructurales concretas.

Para 2025, visualizo tres trayectorias paralelas:

Primero, *las stablecoins continuarán ganando adopción como mecanismos de valor refugio y pagos transfronterizos, especialmente en economías con alta volatilidad monetaria. Argentina y Venezuela lideran globalmente en adopción de criptoactivos per cápita. Una empresa de remesas con la que colaboramos en el corredor México-Guatemala logró reducir costos transaccionales en 73% mediante infraestructura blockchain.*

Segundo, *la tokenización de activos reales emergerá como herramienta para democratizar acceso a inversiones tradicionalmente reservadas para grandes capitales. Estamos asesorando un proyecto en Colombia que fracciona inversiones inmobiliarias en tokens accesibles desde $100.*

Tercero, *las aplicaciones de finanzas descentralizadas irán madurando hacia modelos híbridos que combinen eficiencia blockchain con salvaguardas regulatorias. Brasil lidera este camino con su sandbox regulatorio.*

Las empresas tradicionales deberían prepararse desarrollando primero alfabetización blockchain en su liderazgo, luego identificando casos de uso específicos donde blockchain aporte valor diferencial real, y finalmente implementando una estrategia de experimentación calibrada.

Es crucial mantener una visión equilibrada: ni deslumbrarse por promesas utópicas, ni ignorar el potencial disruptivo de estas tecnologías. Como digo a mis clientes: "En blockchain, el verdadero valor no está en la tecnología per se, sino en los nuevos modelos económicos y de colaboración que habilita."

Como experto en gestión financiera, ¿qué indicadores económicos clave deberían monitorear los empresarios latinoamericanos durante 2025?

Los empresarios latinoamericanos enfrentan un entorno de complejidad creciente donde interpretar señales económicas es tan importante como la excelencia operativa. Recomiendo un enfoque de monitoreo en tres capas:

La primera incluye indicadores macroeconómicos fundamentales contextualizados para nuestra región:

La evolución de tasas de interés en Estados Unidos por su impacto en flujos de capital. Un negocio del sector construcción en Perú implementó un sistema que vincula decisiones de la Reserva Federal con sus estrategias de financiamiento.

El diferencial de inflación entre países latinoamericanos crea oportunidades y desafíos asimétricos. Mientras Chile ha controlado su inflación en torno al 4%, Argentina enfrenta tasas sustancialmente mayores.

Los precios de commodities específicos relevantes para cada país: litio para Chile/Argentina, petróleo para México/Colombia, y productos agrícolas para Brasil/Argentina. Estos precios influyen decisivamente en tipos de cambio y condiciones crediticias domésticas.

La segunda capa comprende métricas sectoriales de transformación:

Tasas de adopción de pagos digitales como indicador adelantado de cambios en comportamiento del consumidor.

Costos de adquisición de clientes digitales vs. tradicionales, que influyen en decisiones de inversión digital.

Ritmo de implementación de open banking por país, que anticipa la intensidad competitiva.

La tercera capa abarca indicadores de resiliencia estructural:

Métricas de estabilidad política y calidad regulatoria.

Indicadores de progreso en transición energética.

Tasas de adopción de habilidades digitales en la fuerza laboral.

Durante la turbulencia cambiaria en Argentina de 2019, un negocio manufacturero navegó exitosamente la crisis gracias a un tablero personalizado que combinaba

indicadores tradicionales con métricas alternativas como búsquedas en Google de "dólar blue" y sentimiento en redes sociales sobre estabilidad monetaria.

Basado en su trabajo con Book Clarity, LLC, ¿cómo está cambiando la tecnología la forma en que las empresas manejan su contabilidad y finanzas, y qué innovaciones podemos esperar?

En Book Clarity, LLC (www.book-clarity.com) hemos sido testigos de una profunda transformación en la intersección entre tecnología, contabilidad y finanzas, aunque esta revolución avanza a distintas velocidades según el tamaño y sector empresarial.

La primera gran transformación ha sido el paso de sistemas reactivos a predictivos. Tradicionalmente, la contabilidad miraba hacia atrás; hoy, las plataformas utilizan algoritmos para anticipar flujos de caja e identificar anomalías. Una constructora en Monterrey logró reducir sus ciclos de conversión de efectivo en 42 días gracias a estas herramientas.

La segunda evolución es la democratización del acceso a inteligencia financiera. Anteriormente, solo grandes corporaciones podían permitirse análisis financieros sofisticados. Sin embargo, aproximadamente un 40% de pequeñas empresas en Latinoamérica aún no están preparadas para adoptar estas tecnologías debido a brechas en alfabetización digital.

La interoperabilidad entre sistemas financieros constituye otra innovación importante. Mediante APIs, las empresas integran sistemas contables con plataformas bancarias y ERPs. Un distribuidor colombiano implementó esta arquitectura, reduciendo errores de conciliación en 87%.

Mirando hacia el futuro, vislumbramos cuatro innovaciones:

Primero, *la "contabilidad aumentada" donde profesionales colaboran con asistentes de IA, elevando su rol hacia asesores estratégicos.*

Segundo, *la maduración del concepto "Finanzas Continuas", donde los estados financieros se convierten en tableros actualizados en tiempo real. Una cadena minorista en Chile redujo su ciclo de cierre contable de 12 días a menos de 24 horas.*

Tercero, *"Treasury-as-a-Service", donde funciones de tesorería se integran directamente en plataformas operativas.*

Cuarta, *la "contabilidad sostenible integrada", donde métricas ESG se capturan automáticamente junto con datos financieros tradicionales.*

A pesar del entusiasmo tecnológico, el factor humano sigue siendo decisivo. La implementación más exitosa que realizamos combinó tecnología avanzada con un programa de "alfabetización financiera digital" para todos los colaboradores.

En términos de números y resultados concretos, ¿puede compartir algunos casos de éxito donde la implementación de soluciones digitales financieras haya transformado significativamente el desempeño de una empresa?

Permítanme compartir tres casos concretos donde soluciones digitales financieras transformaron radicalmente el desempeño empresarial:

Caso 1: Transformación de tesorería en cadena minorista mexicana

Una cadena con 78 tiendas enfrentaba un ciclo de conversión de efectivo de 82 días, muy por encima del estándar sectorial. Implementamos una plataforma integrada que conectaba puntos de venta, inventario y cuentas por cobrar/pagar.

Resultados tras 14 meses:

Reducción del ciclo de conversión de efectivo a 37 días

Liberación de $4.3 millones en capital de trabajo

Disminución de 94% en errores de conciliación bancaria

ROI de 734% en el primer año

La empresa utilizó el capital liberado para financiar su expansión a 12 nuevas ubicaciones sin financiamiento externo adicional.

Caso 2: Democratización financiera en cooperativa agrícola colombiana

Una cooperativa con 1,230 pequeños productores de café enfrentaba un problema: más del 80% de sus miembros operaban exclusivamente en efectivo y carecían de historiales crediticios.

Implementamos una solución híbrida combinando pagos digitales, identidad financiera y scoring crediticio alternativo.

Después de 24 meses:

- *Adopción digital del 93% entre productores*
- *Incremento de 167% en acceso a microcréditos*
- *Aumento de 23% en rendimiento por hectárea*
  Incremento de 47% en ingreso promedio de los productores

  Esta digitalización financiera catalizó mejoras productivas aparentemente no relacionadas al permitir identificar ineficiencias previamente invisibles.

Caso 3: Transformación de procesos financieros en empresa B2B brasileña

Una empresa de consultoría con 140 empleados dedicaba 640 horas mensuales a procesos financieros manuales. Implementamos una arquitectura financiera integrada usando APIs que interconectaban gestión de proyectos, facturación y contabilidad.

En 9 meses:

- *Reducción del 83% en tiempo dedicado a procesos financieros*
- *Disminución del ciclo de facturación de 22 a 3 días*
- *Incremento de 34% en margen bruto*
- *Crecimiento del 41% en ingresos*

La transformación permitió reasignar cinco profesionales de tareas administrativas a funciones generadoras de ingresos.

Estos casos ilustran un patrón consistente: las soluciones digitales financieras bien implementadas no solo optimizan procesos existentes – fundamentalmente redefinen lo que es posible en términos de escalabilidad, precisión y capacidad competitiva.

Como líder que ha impulsado un crecimiento de más del 250% en empresas, ¿qué consejo daría a los emprendedores latinoamericanos que buscan escalar sus negocios en el actual entorno digital?

Escalar un negocio en el entorno digital latinoamericano actual requiere un enfoque diferente al que funcionaba hace apenas cinco años. Basado en patrones observados en empresas de crecimiento exponencial, comparto esta hoja de ruta:

Primero, *desarrollen "claridad estratégica asimétrica". El crecimiento sostenible proviene de identificar intersecciones únicas entre capacidades diferenciales, necesidades desatendidas y tendencias emergentes. Un emprendedor logístico en Uruguay creció 317% en 30 meses al enfocarse exclusivamente en comercio electrónico transfronterizo para productos artesanales.*

Segundo, *implementen "arquitecturas de escalabilidad" desde el principio. Más del 70% de empresas que fracasan en escalar construyeron inicialmente sistemas incapaces de manejar crecimiento exponencial. Es más fácil construir una escalera robusta desde el inicio que reforzarla mientras se sube.*

Tercero, *abracen la "paradoja del enfoque expandido". Deben simultáneamente estrechar su propuesta de valor mientras expanden su visión de captura de valor en el ecosistema completo. Una startup fintech colombiana pasó de procesar $3M a $87M mensuales cuando refinó su propuesta para comerciantes informales mientras expandía su modelo de ingresos.*

Cuarto, *desarrollen "alfabetización exponencial" en toda la organización. Realizamos ejercicios donde equipos visualizan escenarios de 10X – ¿qué romperá primero si multiplicamos por diez nuestros clientes actuales? Este ejercicio ha revelado cuellos de botella críticos en cada empresa donde lo hemos aplicado.*

Quinto, *equilibren "datos y corazonadas". Las empresas latinoamericanas más exitosas han desarrollado capacidad para integrar análisis riguroso con intuición contextual. Un fundador ecuatoriano cuya empresa de salud digital creció 278% anualmente durante tres años me dijo: "Construimos nuestro negocio como un barco que puede navegar tanto con GPS como con las estrellas."*

Finalmente, recuerden que escalar en Latinoamérica no es simplemente crecer – es crecer mientras se navegan realidades socioeconómicas complejas. Las empresas exitosas comprenden que la tecnología es solo un facilitador – el verdadero diferenciador es adaptarla a las necesidades y oportunidades singulares de nuestros mercados.

En un plano más personal, después de haber impactado positivamente a miles de empresarios y profesionales, ¿cuál considera que es su mayor legado y qué espera seguir aportando a la comunidad empresarial latinoamericana?

Después de casi tres décadas trabajando con cientos de empresas, comprendo que mi mayor legado radica en la democratización del conocimiento empresarial estratégico. En Latinoamérica, el acceso a conocimiento de clase mundial ha estado históricamente concentrado en unos pocos privilegiados.

Mi mayor satisfacción proviene de romper ese ciclo de exclusión. Ver a un emprendedor en Medellín implementar estrategias financieras sofisticadas que anteriormente eran dominio exclusivo de multinacionales, o presenciar cómo una empresa familiar en Monterrey utiliza análisis predictivos para competir contra gigantes globales – esos momentos dan sentido a mi trabajo.

También encuentro satisfacción en haber ayudado a cambiar narrativas limitantes. Existe una tendencia a importar modelos de negocio sin adaptarlos a nuestras realidades. Parte de mi legado ha sido demostrar que el éxito sostenible viene de combinar mejores prácticas globales con comprensión profunda del contexto latinoamericano.

Recuerdo cuando trabajamos con una empresa peruana que había intentado sin éxito implementar un modelo operativo copiado directamente de compañías estadounidenses. Cuando adaptamos ese enfoque a las dinámicas locales, lograron un crecimiento transformacional.

Mirando hacia adelante, espero seguir contribuyendo en tres áreas:

Primera, profundizar mi trabajo en "sostenibilidad financiera integral" *– ayudar a empresas a construir modelos simultáneamente rentables, socialmente impactantes y ambientalmente responsables.*

Segunda, amplificar mis esfuerzos en mentorías a jóvenes profesionales, *particularmente aquellos de comunidades subrepresentadas en el liderazgo empresarial.*

Tercera, contribuir a la construcción de puentes entre ecosistemas empresariales latinoamericanos. *Seguimos operando con demasiada fragmentación regional, cuando nuestro potencial competitivo global radica en una colaboración más fluida.*

Como me compartió un mentor: "El verdadero liderazgo no se mide por lo que logras mientras estás presente, sino por lo que continúa floreciendo cuando ya no estás." Mi aspiración es que las semillas de conocimiento y visión estratégica que he tenido el privilegio de plantar continúen multiplicándose, contribuyendo a una Latinoamérica empresarialmente vibrante, inclusiva e innovadora.

Premium Content

La Asociación de Negocios de Bayside reafirmó su compromiso con la comunidad empresarial en su reunión anual

Líderes locales, autoridades estatales y representantes del sector energético compartieron avances clave y reconocieron a quienes impulsan el desarrollo en Bayside.

La Asociación de Negocios de Bayside (Bayside Business Association, BBA) celebró su reunión anual en el elegante Douglaston Club, en Queens, Nueva York, un encuentro que reunió a líderes empresariales, representantes del gobierno y miembros de la comunidad para hacer balance del año, presentar nuevos proyectos y renovar su compromiso con el crecimiento de la región.

Durante el evento, el presidente saliente y reelecto Edward Probst ofreció un balance positivo del año, destacando el crecimiento del 30 % en la membresía y el impulso de múltiples eventos que han fortalecido el tejido comercial y social de Bayside. “Este año hicimos mucho y organizamos muchos eventos”, afirmó Probst, agradeciendo a los socios y miembros por su respaldo constante. Su mensaje estuvo centrado en la mejora continua de los servicios ofrecidos a los miembros, y en cómo la asociación se ha convertido en un pilar para las pequeñas empresas del noreste de Queens.

La reunión también marcó un nuevo ciclo de liderazgo con la elección de la Junta Directiva para el período 2025-2026, que continuará guiando a la organización en su misión de promover el desarrollo económico y la solidaridad empresarial. La directiva quedó conformada por Edward Probst (Vanguard Benefits) como presidente; Judith A. Limpert (Dime Community Bank), vicepresidenta; Robert J. Klein (Robert J. Klein CPA), tesorero; y el Dr. Larry Gruber (Transitional Services for New York, Inc.), como secretario.

Junto a ellos, se sumaron como directores destacados representantes del ámbito empresarial y comunitario, como Amanda Talty (Tourette

Association of America), Mark Boccia (Bourbon Street), Dominick Bruccoleri (Papazzio Restaurant), Rose D'Amore (BBA), y otros profesionales que aportarán una diversidad de perspectivas al liderazgo de la organización.

Uno de los momentos más emotivos del encuentro fue la entrega del Premio al Liderazgo Comunitario BBA 2025, que el senador estatal John Liu otorgó a Myoungmi Kim, presidenta y directora ejecutiva de Korean Community Services of Metropolitan New York (KCS). Este galardón reconoce a líderes que fortalecen el entorno empresarial y promueven el bienestar de la comunidad. Liu elogió a Kim por su trabajo incansable al frente de KCS, organización que se ha convertido en el mayor proveedor de servicios sociales de la comunidad coreana en el país, con programas vitales en salud, integración económica, educación y apoyo a inmigrantes.

Liu también aprovechó la ocasión para reconocer el impacto de la BBA bajo el liderazgo de Ed Probst, subrayando cómo la organización ha logrado reunir a empresas locales, organizaciones sin fines de lucro y representantes públicos bajo una visión común: el progreso económico y social de Bayside. “La gente viene a Bayside por negocios, restaurantes, cultura... Es una comunidad vibrante gracias al compromiso de su sector empresarial”, expresó.

La reunión no solo fue un espacio de reconocimiento, sino también de información clave sobre el futuro energético del estado. Representantes de la New York Power Authority (NYPA) y New York Transco presentaron el ambicioso Proyecto Propel NY Energy, una iniciativa que busca transformar la infraestructura eléctrica del sur del estado mediante la instalación de 145 kilómetros de líneas de transmisión subterráneas y submarinas, así como la construcción de cuatro subestaciones nuevas que abastecerán a Long Island, Queens, el Bronx y el condado de Westchester.

Los presentadores Jamal Wilkerson, Kevin Jusino y Quentin McMahon explicaron que esta modernización energética busca preparar a Nueva York para un futuro sostenible, apoyando la transición hacia fuentes renovables. Aunque actualmente en fase de permisos, se espera que las obras comiencen en 2026 y culminen en 2030.

Este tipo de presentaciones reafirma el papel de la BBA como un espacio vital para compartir información estratégica con la comunidad empresarial, más allá de la promoción comercial. En su labor desde 1997, la Asociación ha servido como puente entre negocios locales, autoridades públicas y residentes del noreste de Queens, fomentando una red de colaboración que trasciende lo económico y fortalece el sentido de pertenencia y desarrollo conjunto.

La noche concluyó con oportunidades para establecer contactos, explorar alianzas y dialogar sobre el futuro de Bayside como epicentro de progreso económico, cultural y social. Con liderazgo renovado y nuevos desafíos por delante, la BBA demostró que sigue siendo un actor clave en la vida comunitaria de Queens.

Enrique Ramos O'Reilly

Presidente para las Américas de Moneythor

El deep banking crea experiencias financieras más personalizadas y con verdadero valor para el cliente

"Es clave para que los bancos pasen de ser proveedores de servicios a convertirse en socios estratégicos"

Con más de 25 años de experiencia en el sector del software financiero, Enrique Ramos O'Reilly ha sido testigo y protagonista de la transformación digital en la industria bancaria latinoamericana. Su trayectoria, que incluye roles de liderazgo en Temenos y la fundación de empresas exitosas como Potentia y Cavanova, lo posiciona como una voz autorizada en la intersección entre tecnología y servicios financieros. Su formación como ingeniero, complementada con un MBA y actualmente cursando un Doctorado en Administración de Empresas, refleja su compromiso continuo con la innovación y el aprendizaje.

En esta entrevista exclusiva, Ramos O'Reilly comparte su visión sobre el futuro del sector financiero en las Américas, destacando la importancia de la personalización, la tecnología y el "deep banking" como pilares fundamentales para la evolución de la industria. Su perspectiva única sobre los desafíos y oportunidades en el mercado latinoamericano, donde aún existe un significativo margen para la inclusión financiera, revela un profundo entendimiento de las necesidades regionales y las soluciones tecnológicas necesarias para abordarlas.

La conversación con Ramos O'Reilly no solo nos permite vislumbrar el futuro de los servicios financieros en la región, sino que también nos muestra cómo la combinación de experiencia técnica, visión empresarial y compromiso con la innovación puede impulsar una transformación significativa en el sector bancario. Su liderazgo en Moneythor y su enfoque en el "deep banking" están marcando el camino hacia una banca más inclusiva, personalizada y centrada en el cliente.

Con más de 25 años de experiencia en el sector del software financiero, ¿cuáles han sido los cambios más significativos que ha presenciado en términos de volumen de transacciones y adopción tecnológica en las Américas?

Uno de los cambios más significativos ha sido el crecimiento exponencial del volumen de transacciones digitales en América Latina, impulsado por la adopción de pagos electrónicos, billeteras digitales y la digitalización del sector bancario. La pandemia aceleró esta transformación, consolidando la preferencia por experiencias financieras ágiles y sin fricciones. En paralelo, la adopción tecnológica ha evolucionado desde soluciones básicas de banca en línea hasta ecosistemas financieros inteligentes que integran inteligencia artificial, analítica avanzada y personalización en tiempo real.

En este contexto, la banca ha pasado de ser un proveedor de servicios transaccionales a un socio estratégico en la vida financiera de los clientes. La clave ha sido la evolución hacia un modelo más proactivo y personalizado, alineado con la filosofía del "deep banking": entender las necesidades individuales, anticipar soluciones y ofrecer experiencias que van más allá de los productos financieros tradicionales. La combinación de tecnología avanzada y un enfoque centrado en el cliente ha marcado la diferencia en este proceso.

Durante su década como Jefe de Temenos para América Latina y el Caribe, ¿qué porcentaje de crecimiento experimentó la región en la adopción de soluciones fintech?

Durante mi tiempo en Temenos, fui testigo de un crecimiento acelerado en la adopción de soluciones fintech en América Latina y el Caribe. Si bien las cifras varían según el país, en general, la región experimentó un crecimiento de dos dígitos año tras año en la implementación de tecnologías financieras. Esto se debió a la combinación de una alta demanda de servicios digitales, la inclusión de nuevos actores en el ecosistema –como neobancos y plataformas de pago– y el impulso regulatorio que fomentó la innovación y la competencia en el sector.

Un caso que puedo mencionar, o que podemos destacar es el de Nubank, el neobanco de Brasil fundado en 2013. La diversidad de la oferta financiera de Nubank es un testimonio de su agilidad y su enfoque centrado en el cliente. Al ampliar y perfeccionar continuamente su línea de productos, Nubank no solo atrae a nuevos clientes, sino que también aumenta su cuota de cartera entre los usuarios existentes.

Más allá del crecimiento numérico, lo más relevante ha sido la transformación del modelo bancario tradicional hacia uno más ágil y centrado en el usuario. Hoy en día, la banca digital y las fintech no solo optimizan la infraestructura financiera, sino que también redefinen la relación entre bancos y clientes. En este sentido, el concepto de "deep banking" se vuelve esencial, ya que permite a las instituciones financieras diferenciarse al ofrecer experiencias personalizadas, proactivas y con valor agregado, más allá de los servicios transaccionales convencionales.

Como fundador de Potentia y Cavanova, ¿cuáles fueron los principales indicadores de éxito que alcanzaron estas empresas bajo su liderazgo?

En Potentia generamos un gran impacto en la transformación digital de las instituciones financieras. Medimos el crecimiento no solo en términos de clientes adquiridos, sino también en la capacidad de optimizar sus operaciones y mejorar la experiencia de sus usuarios. Uno de los hitos clave fue la implementación de soluciones innovadoras que permitieron a los bancos adoptar estrategias más ágiles y centradas en el cliente, incrementando la eficiencia operativa y la retención de usuarios. Cavanova fue una aventura diferente donde me asocié con amigos de la infancia para vender refrigeradores (Cavas) para vinos; fué muy interesante pues siempre me ha gustado el sector vitivinícola pero muy alejada del mundo financiero; después de 7 años, fuimos absorbidos por un jugador más grande en el mercado.

Además, otro indicador fundamental fue la adopción de enfoques personalizados y proactivos en la relación banco-cliente, un concepto que hoy con Moneythor enmarcamos en lo que denominamos "deep banking". Logramos posicionarnos como aliados estratégicos en la evolución del ecosistema financiero, impulsando el uso de tecnologías avanzadas que permitieron a las instituciones ofrecer no solo servicios financieros, sino experiencias más relevantes y cercanas a las necesidades de sus clientes.

En su rol actual como Presidente de Moneythor para las Américas, ¿qué objetivos cuantitativos se ha planteado para los próximos 3 años?

En Moneythor, nuestro enfoque para los próximos tres años es acelerar la adopción del "deep banking" en las Américas, ayudando a los bancos y fintechs a transformar la relación con sus clientes. Nos hemos planteado objetivos ambiciosos en términos de expansión y crecimiento: aumentar significativamente nuestra presencia en los principales mercados de la región, aumentar (o duplicar) nuestra base de clientes y potenciar el uso de nuestras soluciones de personalización y recomendación proactiva dentro de las plataformas bancarias digitales.

Además, buscamos incrementar el nivel de engagement y conversión en las interacciones digitales de nuestros clientes. A través de nuestra tecnología, queremos que los bancos pasen de ser meros proveedores de servicios a convertirse en aliados estratégicos de sus usuarios, ofreciendo experiencias más relevantes y contextualizadas. Esto se traduce en métricas clave como mayores tasas de interacción en canales digitales, aumento en la adopción de productos financieros personalizados y una mejora en la satisfacción y lealtad del cliente.

Considerando su experiencia con Finantix en EE.UU., ¿qué tendencias observa en términos de inversión en soluciones front-end para el sector financiero?

En los últimos años, hemos visto una evolución significativa en la inversión en soluciones front-end para el sector financiero, con un enfoque cada vez mayor en la personalización y la experiencia del usuario. Las instituciones están priorizando interfaces intuitivas, interacciones en tiempo real y recomendaciones personalizadas basadas en inteligencia artificial y analítica avanzada. La tendencia no es solo mejorar la usabilidad, sino transformar la relación con el cliente, alineándose con el concepto de "deep banking" para ofrecer servicios más proactivos y relevantes.

Otra tendencia clave es la integración de experiencias omnicanal sin fricciones. Los clientes esperan continuidad en su relación con los bancos, sin importar si interactúan a través de una aplicación, un asistente virtual o una sucursal. Esto ha llevado a una mayor inversión en tecnologías que unifican datos y generan interacciones consistentes en todos los puntos de contacto. En este contexto, las soluciones front-end ya no son solo una interfaz atractiva, sino una herramienta estratégica y de integración para mejorar la fidelización y el engagement del cliente.

¿Qué porcentaje de instituciones financieras en las Américas considera que están preparadas para la transformación digital completa?

Si bien la mayoría de las instituciones financieras en las Américas han avanzado en su transformación digital, solo un porcentaje reducido –aproximadamente entre el 20% y el 30%– podría considerarse verdaderamente preparado para una digitalización completa. Muchas entidades han adoptado canales digitales y automatizado procesos, pero aún enfrentan desafíos en términos de integración de datos, personalización de servicios y adopción de tecnologías emergentes como inteligencia artificial y analítica predictiva.

El verdadero reto no es solo implementar tecnología, sino repensar el modelo de relación con los clientes. En este sentido, el concepto de "deep banking" es clave para que los bancos pasen de ser proveedores de servicios a convertirse en socios estratégicos. La transformación digital completa implica no solo modernizar la infraestructura tecnológica, sino también ofrecer experiencias financieras más proactivas, personalizadas y alineadas con las necesidades individuales de los usuarios.

Como ingeniero con MBA, ¿cómo ha evolucionado la inversión en tecnología financiera en la región desde que comenzó su carrera?

Desde que comencé mi carrera, la inversión en tecnología financiera en América Latina ha evolucionado de manera exponencial. Pasamos de un ecosistema dominado por bancos tradicionales con sistemas heredados a un entorno dinámico donde fintechs, neobancos y big techs han redefinido la oferta de servicios financieros. En los últimos años, la inversión en el sector ha crecido significativamente, impulsada por la digitalización acelerada, el acceso a capital de riesgo y la necesidad de inclusión financiera en la región. Lamentablemente todavia un 40-50% de la población en América Latina carece de acceso al sistema financiero.

Sin embargo, más allá del aumento en el volumen de inversión, lo más relevante ha sido el cambio de enfoque: hoy la prioridad no es solo mejorar la infraestructura bancaria, sino transformar la experiencia del usuario. Esto se alinea con la filosofía del "deep banking", donde la personalización, la proactividad y la oferta de servicios más allá de lo tradicional se han convertido en los diferenciadores clave para las instituciones que buscan fortalecer su relación con los clientes en un mercado cada vez más competitivo. De hecho además de mi MBA ahora me embarco en un Doctorado (DBA) donde espero analizar con más detalle el impacto de la hiperpersonalización digital y el uso de técnicas de juego (gamification) en la lealtad de los clientes bancarios.

¿Cuál es su proyección sobre el crecimiento del mercado de software financiero en las Américas para los próximos 5 años?

El mercado de software financiero en las Américas seguirá creciendo de manera sostenida en los próximos cinco años, impulsado por la digitalización bancaria,

la adopción de inteligencia artificial y la demanda de experiencias más personalizadas. Se espera que la inversión en tecnología financiera continúe a doble dígito anual, con un enfoque particular en soluciones que permitan a las instituciones mejorar la relación con sus clientes a través de analítica avanzada, automatización y engagement proactivo.

En este contexto, el "deep banking" será un factor clave para diferenciar a las entidades financieras. La tendencia no solo será digitalizar servicios, sino crear relaciones más significativas con los usuarios, anticipando sus necesidades y ofreciendo soluciones más allá de los productos tradicionales. La competencia entre bancos, fintechs y big techs acelerará este proceso, obligando a las instituciones a evolucionar rápidamente para mantenerse relevantes en un ecosistema financiero en constante transformación. Por otro lado, ya vemos regulación nueva como en el caso de Brasil, donde a los bancos se les pide actuar en forma más responsable, promover la educación financiera, evitar un alto endeudamiento de sus clientes y fomentar el ahorro para una mejor salud financiera de sus clientes.

En su experiencia liderando equipos regionales, ¿qué métricas de desempeño han resultado más efectivas para medir el éxito?

En mi experiencia liderando equipos regionales, las métricas más efectivas para medir el éxito han sido aquellas que van más allá de los indicadores tradicionales de ventas o ingresos. En el sector financiero, especialmente cuando trabajamos con soluciones digitales, es crucial medir el nivel de engagement del cliente, la tasa de adopción de nuevas tecnologías y la satisfacción del usuario con los servicios ofrecidos y medidos con índices de promoción neto o NPS.

Además, una métrica clave ha sido la capacidad de las instituciones para ofrecer experiencias personalizadas y proactivas, alineadas con el concepto de "deep banking". Esto incluye el seguimiento de la retención de clientes, la efectividad de las recomendaciones personalizadas y la integración de servicios financieros en la vida cotidiana del usuario. Este tipo de indicadores no solo miden el impacto inmediato, sino que también reflejan la capacidad de una organización para construir relaciones duraderas y valiosas con sus clientes, que es el verdadero motor del éxito en la era digital.

¿Qué porcentaje de las instituciones financieras en la región están adoptando soluciones de automatización y qué retorno de inversión están experimentando?

Aproximadamente el 40% al 50% de las instituciones financieras en América Latina están adoptando soluciones de automatización en diversas áreas, desde la gestión de procesos internos hasta la atención al cliente y la personalización de servicios. La automatización está siendo vista no solo como una forma de reducir costos operativos, sino también como una herramienta estratégica para mejorar la eficiencia y ofrecer una experiencia más ágil y personalizada al cliente.

En cuanto al retorno de inversión, las instituciones que han implementado soluciones de automatización están experimentando mejoras significativas en sus márgenes operativos y en la satisfacción del cliente. Los bancos que adoptan la automatización en áreas clave, como la gestión de transacciones y la atención al cliente, están viendo un retorno positivo, con una mayor eficiencia, reducción de errores y tiempos de respuesta más rápidos. Esto se alinea con el concepto de "deep banking", donde la automatización no solo optimiza procesos, sino que también facilita una interacción más relevante y proactiva con los usuarios, mejorando su lealtad y engagement.

Considerando el actual panorama geopolítico de 2025, ¿cómo está afectando la tensión entre las principales potencias económicas al desarrollo e implementación de tecnologías financieras en las Américas?

El actual panorama geopolítico de 2025 está generando un impacto significativo en el desarrollo e implementación de tecnologías financieras en las Américas, particularmente en términos de regulación, seguridad y cooperación internacional. La tensión entre las principales potencias económicas ha llevado a una mayor incertidumbre en cuanto a las normativas que las instituciones financieras deben cumplir, lo que puede retrasar la adopción de nuevas tecnologías. Además, la fragmentación de las políticas globales en áreas como la privacidad de datos y la ciberseguridad está creando desafíos adicionales para las fintechs y los bancos que operan en múltiples mercados de la región.

Sin embargo, también existen oportunidades en este contexto, especialmente para las empresas que adoptan un enfoque proactivo hacia la personalización y la adaptabilidad. En lugar de depender de modelos centralizados o tecnologías de una sola fuente, las instituciones están invirtiendo en soluciones más flexibles y resilientes que pueden funcionar en un entorno global más fragmentado. Esta evolución coincide con el concepto de "deep banking", donde las soluciones tecnológicas no solo optimizan servicios financieros, sino que permiten relaciones más cercanas y adaptadas a las necesidades locales de los clientes, a pesar de la volatilidad geopolítica. Desde el punto de vista técnico, soluciones que tengan flexibilidad en su arquitectura que puedan ser consumidas "en nube" o instaladas en el sitio del cliente serán más favorecidas.

En el contexto económico actual, con las fluctuaciones en las tasas de interés y la inflación, ¿qué papel están jugando las soluciones fintech en la adaptación de las instituciones financieras a estos desafíos?

Las soluciones fintech están desempeñando un papel fundamental en la adaptación de las instituciones financieras a las fluctuaciones en las tasas de interés y la inflación, al permitirles ser más ágiles y proactivas en su respuesta a los cambios del entorno económico. Estas tecnologías permiten una mayor flexibilidad en la oferta de productos, como tasas de interés personalizadas y opciones de pago más convenientes, ajustadas a las necesidades de los clientes. Además, las fintechs están facilitando el acceso a servicios financieros a un costo más bajo y con mayor eficiencia operativa, lo que ayuda a mitigar los efectos de la inflación en los consumidores y las empresas.

En paralelo, las soluciones fintech también están optimizando la toma de decisiones mediante el uso de análisis predictivo y big data, lo que permite a las instituciones ajustar sus estrategias rápidamente ante los cambios del mercado. Este enfoque es clave dentro del "deep banking", ya que va más allá de ofrecer simplemente productos financieros. En lugar de eso, las instituciones están ofreciendo una asesoría proactiva y soluciones personalizadas, alineadas con las necesidades y expectativas de los clientes, generando valor mutuo en un contexto económico desafiante.

Esta entrevista nos deja claro que el futuro de la banca en las Américas está en manos de líderes visionarios como Ramos O'Reilly, quienes entienden que la verdadera transformación digital va más allá de la tecnología, centrándose en crear relaciones más significativas y valor duradero para los clientes. Su visión del "deep banking" y su compromiso con la innovación responsable son elementos fundamentales para construir un sistema financiero más inclusivo y orientado al cliente en toda la región.

Las voces de las mujeres ecuatorianas resuenan en la ONU

Catalina Cajías impulsa el liderazgo femenino desde Ecuador con una propuesta de mentoría intergeneracional en el foro global de igualdad de género

En un escenario donde se definen las prioridades globales sobre igualdad de género y empoderamiento económico, la participación de Ecuador tuvo una presencia destacada gracias a la intervención de Catalina Cajías, presidenta del Women Economic Forum (WEF) Ecuador, durante el 69º período de sesiones de la Comisión de la Condición Jurídica y Social de la Mujer (CSW) de Naciones Unidas.

Cajías fue panelista en el evento oficial "Romper los ciclos de desigualdad: disparidades de género, económicas, barreras, feminicidio y la generación global de respuesta humanitaria", donde presentó una de las propuestas más estratégicas de la región: la mentoría intergeneracional como vehículo de crecimiento económico, inclusión social y sostenibilidad del liderazgo femenino.

Durante su intervención, Catalina Cajías explicó el modelo de Círculos de Mentoría Intergeneracional desarrollado por UNA Women en Ecuador, una iniciativa que conecta a mujeres jóvenes con líderes consolidadas del ámbito empresarial y profesional. El objetivo es fortalecer el aprendizaje continuo, facilitar el acceso a oportunidades de desarrollo y acelerar la inclusión de mujeres en sectores clave de la economía.

"La mentoría transforma no solo trayectorias individuales, sino estructuras económicas. Si queremos cerrar las brechas de género, debemos apostar por la transferencia de conocimiento, el acceso a redes y el liderazgo colaborativo entre generaciones", subrayó Cajías.

En un entorno global donde aún persisten obstáculos estructurales para el avance profesional de las mujeres, la representante ecuatoriana hizo un llamado claro a los sectores público y privado: avanzar hacia políticas inclusivas ya no es un gesto de responsabilidad social, sino una necesidad estratégica para lograr economías más resilientes y sostenibles.

El panel fue moderado por la reconocida experta en derechos humanos Lady Tee Thompson y reunió a figuras clave del sector multilateral, empresarial y académico. La intervención de Ecuador fue particularmente valorada por su enfoque práctico, centrado en el fortalecimiento del capital humano femenino como palanca de desarrollo.

Además de su contribución en contenidos, Catalina Cajías integró una narrativa cultural con impacto simbólico. Lució una prenda diseñada por la firma ecuatoriana TOSKA, inspirada en el centro histórico de Quito, como muestra de la creatividad nacional y el vínculo entre identidad

y liderazgo. También entregó una pañoleta tradicional de la sierra ecuatoriana a sus colegas panelistas, gesto que reflejó el compromiso del país por visibilizar a las comunidades creativas y artesanas como parte del ecosistema económico femenino.

En un contexto donde las economías buscan nuevos motores de crecimiento, la apuesta por el liderazgo de las mujeres surge no solo como una respuesta ética, sino como una estrategia inteligente. El caso ecuatoriano demuestra que las redes de mentoría, cuando se estructuran con visión y colaboración, pueden convertirse en una herramienta concreta de desarrollo económico con impacto multigeneracional.

El Women Economic Forum Ecuador, bajo la dirección de Cajías, se ha consolidado como una plataforma que promueve la participación de las mujeres en la economía formal, fomenta el emprendimiento con enfoque de sostenibilidad y articula esfuerzos con el sector privado para diseñar soluciones efectivas a los desafíos actuales.

La presencia de Ecuador en la CSW69 reafirma su compromiso con la Agenda 2030 y con la creación de condiciones habilitantes para que más mujeres accedan a posiciones de liderazgo, financiamiento y desarrollo profesional. Desde Nueva York, Catalina Cajías ofreció una visión clara: construir economías más inclusivas es posible, pero requiere voluntad política, innovación social y colaboración estratégica.

Remesas al instante: BHD y Ria revolucionan el envío de dinero con Billet

Una alianza estratégica entre Banco BHD y Ria Money Transfer permite a los dominicanos recibir remesas desde EE. UU. de forma inmediata a través de la aplicación Billet.

El Banco BHD y Ria Money Transfer, líder global en transferencias internacionales de dinero y parte de Euronet Worldwide, Inc. (NASDAQ: EEFT), han establecido una alianza estratégica para facilitar la recepción de remesas en República Dominicana mediante la aplicación Billet. Esta colaboración permite a los usuarios de Ria en Estados Unidos enviar dinero directamente a cuentas Billet, ofreciendo una solución rápida, segura y económica para las familias dominicanas.

Con esta integración, los remitentes pueden seleccionar Billet como método de recepción al realizar transferencias a través de Ria. Los beneficiarios en República Dominicana solo necesitan una cuenta activa en Billet, la cual se puede abrir fácilmente utilizando su cédula de identidad y un número de teléfono móvil.

Ángel Gil, vicepresidente ejecutivo de Billet, destacó: "Ria es un aliado en la digitalización de las remesas y nos da la oportunidad de ofrecer a nuestros clientes una experiencia de transferencias inmediatas, de alta seguridad y de baja comisión. Esta alianza fortalece la oferta de servicios financieros digitales en nuestro país, mejora la accesibilidad financiera y brinda a nuestros clientes la posibilidad de gestionar su dinero al instante desde la plataforma Billet".

Compromiso con la inclusión financiera

Rosario Escarpita, SVP & Managing Director Américas de Ria Money Transfer, expresó: "En Ria, estamos comprometidos con facilitar el acceso a herramientas y soluciones financieras digitales que sean cómodas y seguras para nuestros clientes. La inclusión financiera es clave para el crecimiento y empoderamiento de las personas, al mismo tiempo que ayuda al desarrollo de sus comunidades. Esta alianza con Billet de BHD nos permite conectar a la comunidad dominicana con sus familiares y seres queridos, permitiéndoles crecer juntos sin importar la distancia".

Billet: una solución digital integral

Billet es una aplicación móvil disponible en App Store y Google Play que permite a los usuarios realizar diversas operaciones financieras, como compras en línea, recargas de celular, pagos de servicios y envío de dinero. No es necesario ser cliente de una entidad financiera para utilizar Billet, lo que la convierte en una herramienta accesible para una amplia gama de usuarios.

La funcionalidad de remesas de Billet permite a los usuarios recibir transferencias de forma directa e instantánea en su cuenta dentro de la aplicación, facilitando el acceso inmediato a los fondos enviados desde el extranjero.

Impacto en la comunidad dominicana

Esta alianza entre BHD y Ria Money Transfer representa un avance significativo en la modernización de los servicios de remesas en República Dominicana. Al ofrecer una solución digital que combina rapidez, seguridad y bajos costos, se espera que más dominicanos adopten

esta modalidad para recibir apoyo económico de sus familiares en el extranjero.

Además, la facilidad de uso de Billet y su enfoque en la inclusión financiera contribuyen a reducir las barreras de acceso a servicios bancarios, promoviendo una mayor participación de la población en el sistema financiero formal.

Perspectivas futuras

La colaboración entre BHD y Ria Money Transfer se alinea con las tendencias globales hacia la digitalización de los servicios financieros y la necesidad de soluciones eficientes para el envío de remesas. Se anticipa que esta iniciativa fortalecerá la posición de ambas entidades en el mercado de transferencias internacionales y servirá como modelo para futuras integraciones tecnológicas en el sector.

Con más de 35 años de experiencia, Ria Money Transfer opera en más de 190 países y cuenta con una red de más de 500,000 puntos de pago, lo que garantiza una cobertura amplia y confiable para los usuarios. Por su parte, el Banco BHD continúa innovando en sus servicios digitales para satisfacer las necesidades cambiantes de sus clientes y fomentar el desarrollo económico de la región.

La alianza entre Banco BHD y Ria Money Transfer para ofrecer remesas instantáneas a través de la aplicación Billet marca un hito en la evolución de los servicios financieros en República Dominicana. Al combinar tecnología, accesibilidad y seguridad, esta iniciativa no solo mejora la experiencia de los usuarios, sino que también impulsa la inclusión financiera y el bienestar de las comunidades dominicanas.

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 desenvolvió 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.

Más de 3,500 jóvenes dominicanos listos para vivir el Summer Work and Travel con ACE International

El evento de ACE combinó orientación, emoción y entrega de pasaportes visados, fortaleciendo la experiencia previa al viaje.

En una jornada marcada por la emoción, la orientación y la celebración, la agencia de intercambios culturales ACE International realizó la charla pre-partida y la entrega oficial de pasaportes visados a más de 3,500 estudiantes dominicanos, quienes este verano participarán en el programa Summer Work and Travel 2025 en los Estados Unidos.

Este evento, llevado a cabo simultáneamente en las sucursales de Santo Domingo y Santiago, marcó un momento trascendental para la organización al fusionar, por primera vez, dos fases clave del proceso: la sesión de orientación y la entrega física de los pasaportes visados por el consulado estadounidense. Esta integración generó un fuerte vínculo emocional entre los participantes y su próxima experiencia internacional.

Durante la jornada, los jóvenes recibieron una orientación integral sobre aspectos esenciales para su estadía en EE.UU.: derechos y deberes laborales, recomendaciones migratorias y legales, consejos sobre hospedaje, transporte, manejo financiero y comunicación efectiva con empleadores y patrocinadores. El ambiente estuvo cargado de entusiasmo, dinámicas interactivas, premios, presentaciones artísticas y un sentido profundo de comunidad.

"Estos encuentros son fundamentales para brindar seguridad, claridad y confianza a nuestros estudiantes. Les permiten despejar dudas, crear lazos entre ellos y sentirse respaldados por nuestro equipo y por los patrocinadores internacionales", expresaron los fundadores de ACE International, Ramón Tavárez y Rafael Martínez,

quienes lideraron la jornada acompañados de su equipo operativo.

Las agencias patrocinadoras estadounidenses —que otorgan los permisos de trabajo a través del Departamento de Estado— también estuvieron presentes, reafirmando su compromiso con el desarrollo juvenil. Entre ellas se destacaron Global Educational Concepts, Geovisions y Alliance Abroad Group, que interactuaron directamente con los participantes y compartieron consejos prácticos sobre el entorno laboral y cultural que encontrarán.

"Queremos que esta experiencia transforme su visión del mundo, fortalezca su independencia, mejore su dominio del idioma inglés y les abra nuevas puertas académicas y profesionales", destacaron los directivos de ACE, reiterando el impacto de este tipo de programas en la formación integral de la juventud dominicana.

Este año, el número de participantes se mantiene similar al del periodo anterior, consolidando a ACE International como la agencia más grande a nivel mundial en la categoría de programas de intercambio cultural para estudiantes.

Al cierre de la actividad, los estudiantes recibieron un mensaje motivador: "Ahora somos embajadores dominicanos en el extranjero. Hacer lo correcto, poner a Dios primero y llevar con orgullo nuestra bandera debe ser nuestra filosofía de vida". Con el pasaporte en mano y el corazón lleno de ilusión, se declararon listos para vivir una de las experiencias más significativas de sus vidas.

Los jóvenes estarán trabajando durante aproximadamente tres meses en diversos estados de EE.UU., en empresas como Hyatt Regency, Ocean Edge, Wilderness Resorts, Food Lion, Hilton, Hampton Inn, Cole Facilities, Gaylord's, Sheraton, entre otras, sumando no solo experiencia laboral sino también crecimiento cultural, independencia y nuevas amistades que cruzan fronteras.

FESTIVAL DE EMPRENDEDORES LATINOS USA

LLEGA EL PRIMER **FESTIVAL** DE **EMPRENDEDORES LATINOS** USA EN EL BRONX

24 DE AGOSTO DE 10:00 AM a 6:00 PM

Entrada GRATIS - Evento Familiar

- Exhibición de **Negocios Latinos.**
- **Musica** en vivo y **Entretenimiento.**
- **Comida Típica** y **Artesanal**

ASSEMBLY STATE OF NEW YORK EXCELSIOR

Gracias al Asambleísta George Álvarez por apoyar este evento.

Para más información comunicate al **917-736-6918** — **¡VEN CON TU FAMILIA Y APÓYANOS!**

¡A todo sabor! El Dominican Taste Festival celebra su 5.º aniversario por todo lo alto

Gastronomía, música en vivo y cultura dominicana llenarán la Plaza Quisqueya durante esta esperada quinta edición.

El próximo 28 y 29 de junio, la ciudad de Nueva York volverá a llenarse de sabor, ritmo y orgullo patrio con la quinta edición del Dominican Taste Festival, un evento que se ha convertido en el punto de encuentro más esperado por la diáspora dominicana en Estados Unidos.

La celebración tendrá lugar de 10:00 a.m. a 8:00 p.m. en la emblemática Plaza Quisqueya, ubicada entre Broadway y Dyckman, en el corazón del Alto Manhattan. Allí, miles de asistentes podrán disfrutar de una experiencia multisensorial con la mejor representación de la gastronomía, música, artesanía y tradiciones de la República Dominicana.

Este año, el festival rendirá un homenaje especial al municipio de San José de las Matas (Sajoma), una joya de la región norte reconocida por su riqueza natural, producción cafetalera y fuerte arraigo cultural. El público podrá conocer más sobre sus costumbres, disfrutar de presentaciones artísticas tradicionales y degustar sabores autóctonos de la zona.

Durante los dos días, se presentarán artistas en vivo, grupos folclóricos y chefs destacados, así como una amplia variedad de expositores gastronómicos que ofrecerán platos típicos como mangú, mofongo, chicharrón, sancocho y postres dominicanos. Además, artesanos locales exhibirán productos únicos que reflejan la creatividad y el talento de manos dominicanas.

El Dominican Taste Festival 2025 no solo será una fiesta para los sentidos, sino también una plataforma para promover el turismo, el emprendimiento y el orgullo cultural. Los organizadores esperan superar la asistencia de años anteriores y fortalecer los lazos entre generaciones de dominicanos en el exterior con su herencia caribeña.

Con cinco años de trayectoria, esta celebración se consolida como un evento clave en el calendario cultural de Nueva York, proyectando a la comunidad dominicana como una fuerza vibrante, unida y profundamente orgullosa de sus raíces.

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

Estos fueron

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

2024

Turismo | Inversiones Inmobiliarias | Energía | Negocios Emergentes

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.

LEx ADVISOR
By Liderazgo Exponencial ®
IN COMPANY
DR. MARCELO MUÑOZ ROJAS
ACCOUNTABILITY 360°
DE EXCUSAS A RESULTADOS EFECTIVOS
USM
Universidad de San Miguel
Respaldado 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

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.

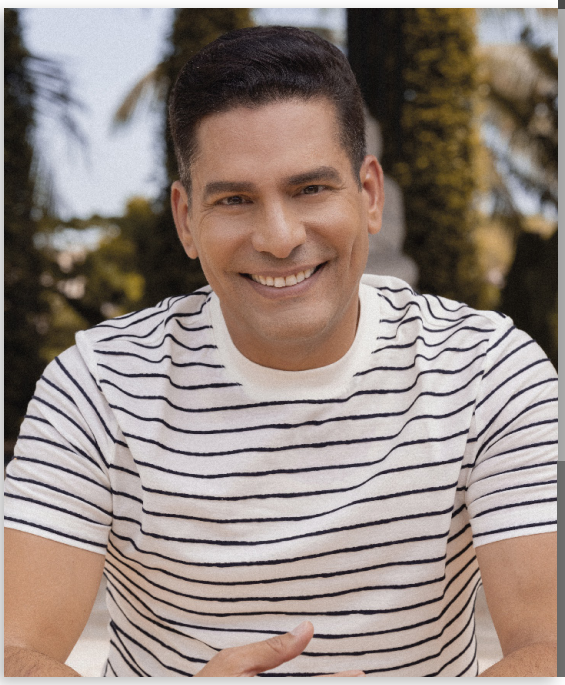
· Más éxito: Porque tu energía se centra en acciones concretas que sí generan impacto.

· 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.



TU PERCEPCIÓN DEFINE TU DESTINO

Ismael Cala

Periodista, escritor, motivador
y conferencista inspiracional y empresarial

www.IsmaelCala.com @cala ismaelcala Ismael Cala

Todo lo que experimentamos en la vida está filtrado por nuestra percepción. No vemos las cosas como son, sino como somos. Si creemos que la vida es difícil, veremos obstáculos en cada esquina. Si pensamos que no somos lo suficientemente buenos, nuestro entorno parecerá reflejar esa creencia. Pero, ¿qué pasaría si cambiáramos nuestra percepción? ¿Si en lugar de ver límites, viéramos oportunidades?

En la actualidad, las circunstancias externas parecen dictar nuestra felicidad, nuestro éxito e incluso nuestro propósito. Pero la verdad es que nuestra mente tiene el poder de darle forma a nuestra realidad. La diferencia entre alguien que se siente atrapado y alguien que se siente en expansión no está en sus circunstancias, sino en cómo las interpreta.

Uno de los principios más poderosos que he aprendido en mi camino es que no podemos cambiar lo que no somos conscientes de percibir de manera limitada. Y aquí radica la verdadera transformación: en darnos cuenta de que nuestras creencias pueden ser reprogramadas, que nuestras emociones están para sentirlas y canalizarlas adecuadamente, y nuestro enfoque puede ser refinado para abrirnos a nuevas posibilidades.

Este es un trabajo interno que va más allá de la motivación momentánea. Es un proceso en el que integramos herramientas prácticas para entrenar nuestra mente y cambiar nuestra energía. Porque la transformación no ocurre solo con desearlo, sino con estrategias concretas que nos ayuden a elevar nuestra mentalidad, nuestra comunicación y nuestra capacidad de liderazgo.

Si queremos resultados diferentes, debemos operar desde un nivel de conciencia más elevado. Expandir nuestra visión, nutrir nuestra mente con pensamientos de posibilidad y aprender a gestionar nuestras emociones con inteligencia. Cada uno de nosotros tiene un potencial inmenso, pero solo aquellos que se atreven a trabajar en su mentalidad logran desbloquearlo.

Es por eso que, en cada experiencia que diseñamos, el enfoque está en darte herramientas para desafiar tus límites mentales, entrenar tu capacidad de liderar desde la calma y diseñar un futuro alineado con tu propósito. Cuando transformas tu percepción, transformas tu vida.

Hoy te invito a hacerte esta pregunta: ¿Estoy viendo mi vida desde la escasez o desde la abundancia? La respuesta puede marcar la diferencia entre seguir donde estás o dar el paso hacia la transformación que siempre has deseado.

¡Conecta con tu mente millonaria para alcanzar así una cuenta millonaria!

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 adaptarlas 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!

LOS RIESGOS DE LA VELOCIDAD DE LA TRANSFORMACIÓN EN LA BANCA DIGITAL

Alvaro "Cuco" de Venegas

International Change Guide | Business & People Transformation

https://linkedin.com/in/cucodevenegas

En la medida en que en la banca se crean productos nuevos, créditos con menos fricciones y adeudarse es más y más fácil, se abren vías paralelas que dan acceso "menos restringido" y que son el gran dolor de cabeza para el sector financiero tradicional.

La banca digital es la que lleva las últimas dos décadas impulsando la "bancarización" de personas, tiendas, familias y empresas de todos los ámbitos, permitiéndoles acceder a beneficios como si todos vivieran en las grandes ciudades. Sin embargo, aún no lo consiguen del todo, y por ello se está generando una brecha entre la banca urbana y la banca rural, la oferta y la demanda.

Se ha dado por hecho que la tecnología cubrirá lo que la falta de sucursales no logra; lo podrá todo; será infalible. Basta un corte de cables, caída de antenas o una pequeña tormenta para que se queden incomunicados quienes viven en los cafetales y volcanes, en los desiertos y selvas, en islas y sembradíos, y con ello, sin capacidad de recibir o enviar pagos, realizar compras o recibir ayuda, hasta que se reactiven los servicios. Ninguno de estos subvencionados o "resguardados" por la banca.

Pero la transformación sigue siendo impulsada sin contemplar la Gestión del Cambio, sin planes de contingencia, y lamentablemente, a otra velocidad.

Uno de los grandes desafíos no sólo viene de la mano de la tecnología, o de las personas que se benefician de estos servicios. Viene de la ciberseguridad.

Los virus que atacan los teléfonos, servidores y equipos informáticos desde donde se conectan los usuarios de la banca digital, y sin embargo, tampoco está entre sus planes de contingencia: sencillamente dejan todo en manos del cliente. Por otro lado, los ataques a la propia banca, pero principalmente a los usuarios a través de phishing y otras técnicas para capturar los datos de clientes francamente poco digitalizados, deja a estos últimos en evidente desventaja, ya que la "única" solución que le están dando desde los bancos, es someterse a estos ataques y con el riesgo de perder todo su capital.

La banca no se está haciendo cargo de los daños colaterales. La velocidad de la oferta es muchísimas veces mayor a la capacidad que tiene el mercado para contener, digerir y aprender de las contraprestaciones que vienen de la mano de un crecimiento más bien "irresponsable".

Y hasta cierto punto, cada país tiene sus normativas que tienden a proteger al usuario frente al incumplimiento o alguna pérdida derivada de transacciones a través de sus bancos. Otra cosa es cuando estos incumplimientos o cese de servicios, fraudes y pérdidas son originados en banca, billeteras electrónicas o servicios financieros provenientes del extranjero. Ahí la legislación y la protección del consumidor están en deuda. Es aquí donde aplica el dicho de «no confundir la velocidad con el tocino», y que una estrategia de Gestión del Cambio podría ayudar a tantos y tantos usuarios, si no todo se dejara llevar por la rentabilidad… y la velocidad.

A la cama no te irás, sin saber una cosa más…

MERCADOS EMERGENTES Y OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN EN LATINOAMÉRICA

Gonzalo Zermeño 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 cumbre 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

FACTOR DE ÉXITO

30 DE AGOSTO
2025

PGA
Ocean's 4

WORLD CORPORATE GOLF CHALLENGE
2025 國窖1573 WORLD FINAL
Road to SHANGHAI

¡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