

FACTOR DE ÉXITO

¡La clave está en la diferenciación!

ATLANTA



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

Albert Assad

Fundador de Atlantic Consulting Solutions (ACS)

La transformación digital es una reinención estratégica del negocio

Mercados emergentes y oportunidades de inversión en Latinoamérica

● Juan Mejía

Fundador de JCM Ventures

Más allá del negocio: un puente para el progreso latino

● Angie Huffington

Fundadora y directora de AI MKTG Academy

La inteligencia artificial no reemplaza el talento humano, lo potencia

● Montse Cespedosa

CEO de The Gossip Finance Group

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

● Lisa Guadalupe Clarke

Fundadora y CEO de ATL Search Group & Latinas Rise

“Liderar desde la resiliencia significa nunca olvidar mis raíces”

Cente de Éxito

V evento



REM

Recursos Energéticos
y Mineros **FACTOR DE ÉXITO**

Convergencia por la innovación y sostenibilidad

17 DE JUNIO

FACTOR DE ÉXITO

¡La clave está en la diferenciación!

 Hora:
8:00am

 Lugar:
Hotel Intercontinental,
Santo Domingo

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



SOSTENIBILIDAD



INNOVACIÓN



TECNOLOGÍA

MÁS INFORMACIÓN



Santa Marta, Colombia, GRAN CARIBE COLOMBIANO

• **II FORO** •
IBEROAMERICANO DE TURISMO
SANTA MARTA

COLOMBIA CO
EL PAÍS DE LA BELLEZA

📍
ESTELAR Santamar Hotel & Centro de Convenciones

14-15
DE MAYO
de 2025

Atlanta: Hub Financiero Global - Impulsando la Innovación y el Desarrollo Hispano

Isabel Figueroa de Rolo

Fundadora y Directora Editorial
de Factor de Éxito

En Factor de Éxito nos enorgullece presentar historias que trascienden las cifras y estadísticas. En esta edición #16, dedicada a Economía y Finanzas, traemos a nuestras páginas a líderes visionarios de Atlanta que están revolucionando el panorama financiero mientras construyen puentes para la comunidad hispana.

En un momento donde la economía global experimenta transformaciones significativas, Atlanta se posiciona como un hub estratégico para el comercio y las finanzas internacionales. Según el Banco Mundial, el crecimiento económico global se proyecta en un 2.4% para 2025, presentando oportunidades únicas para la comunidad empresarial hispana en la región.

La revolución digital en el sector financiero y la adopción de tecnologías emergentes están redefiniendo el panorama empresarial. Atlanta, con su robusto ecosistema fintech y su creciente comunidad hispana, se encuentra en una posición privilegiada para capitalizar estas oportunidades. Según el Metro Atlanta Chamber, el sector fintech de la ciudad procesa más del 70% de todas las transacciones de pagos en Estados Unidos, generando más de \$72 mil millones en ingresos anuales.

Esta transformación digital no solo está impactando el sector financiero, sino que está creando nuevas oportunidades de empleo y desarrollo profesional. Las empresas tecnológicas y financieras de Atlanta están

activamente buscando diversificar su fuerza laboral, con programas específicos dirigidos a la comunidad hispana. Según el Georgia Hispanic Chamber of Commerce, el número de profesionales hispanos en el sector fintech ha aumentado un 45% en los últimos dos años.

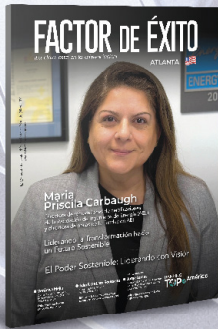
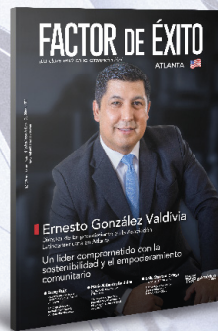
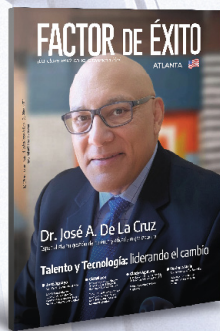
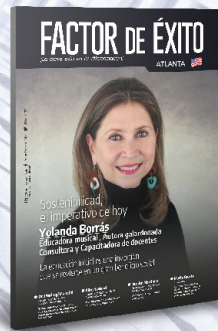
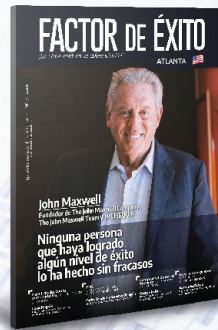
Atlanta se está consolidando como un centro de innovación en tecnologías emergentes como blockchain, inteligencia artificial y pagos digitales. La ciudad alberga más de 160 empresas fintech, creando un ecosistema dinámico que atrae talento internacional y fomenta la colaboración entre startups y corporaciones establecidas.

La inclusión financiera juega un papel fundamental en esta transformación. Las fintech locales están desarrollando soluciones específicas para atender las necesidades únicas de la comunidad hispana, desde remesas internacionales hasta herramientas de educación financiera en español. Estas iniciativas están ayudando a cerrar la brecha de acceso a servicios financieros y creando oportunidades de crecimiento económico para toda la comunidad.

Nuestros entrevistados comparten no solo sus estrategias de éxito, sino también sus experiencias personales de resiliencia y adaptación en un mercado en constante evolución. Sus historias son testimonio de cómo la innovación tecnológica y el compromiso con la comunidad pueden generar un impacto duradero.



PLATAFORMA INTERNACIONAL PARA EL LIDERAZGO, EMPRESARIAL Y DE NEGOCIOS



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

DESCARGA TODAS NUESTRAS
EDICIONES AQUÍ



[contenido]

portada

La transformación digital es una reinención estratégica del negocio

pág.
14

Albert Assad

Fundador de Atlantic Consulting Solutions (ACS)

interview

Más allá del negocio: un puente para el progreso latino

pág.
20

Juan Mejía

Fundador de JCM Ventures

interview

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

pág.
24

Enrique Ramos O'Reilly

Presidente para las Américas de Moneythor

interview

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

pág.
30

Montse Cespedosa

CEO de The Gossip Finance Group

interview

La inteligencia artificial no reemplaza el talento humano, lo potencia

pág.
38

Angie Huffington

Fundadora y directora de AI MKTG Academy

GENTE DE ÉXITO

“Liderar desde la resiliencia significa nunca olvidar mis raíces”

pág.
48

Lisa Guadalupe Clarke

Fundadora y CEO de ATL Search Group & Latinas Rise

Revista Factor de Éxito Atlanta Número 16, Año 4



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 Bsarís

Web Master :
Juan Rebolledo

Digital Marketing Manager
Jacqueline Leon

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

Asistente de Dirección Editorial:
Vanessa Vasquez

Portada:
Albert Assad
Fundador de Atlantic Consulting Solutions (ACS)

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 Atlanta
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

APUNTA Y ACCEDE
A TODAS NUESTRAS EDICIONES



Impacto comercial

Con la llegada del buen tiempo y el inicio de la temporada de asados, varias tiendas de ferretería en el área metropolitana de Atlanta recomiendan a sus clientes aprovechar para comprar asadores o parrilleras antes de que los precios posiblemente se disparen.

La implementación de nuevos aranceles anunciada por el gobierno federal, podría encarecer los productos metálicos, como parrillas, herramientas y accesorios, hasta en un 30%.

En Intown Ace Hardware, ubicada en Decatur y considerada una de las sucursales más grandes de Ace en Georgia, el gerente de Desarrollo Comercial, Brad LaGrua, advierte que los fabricantes y distribuidores han

comenzado a enviar notificaciones sobre aumentos de precios, con algunos cambios ya en vigor y otros programados para abril o mayo.

“Esperamos minimizar el impacto lo máximo posible,” afirmó LaGrua a 11Alive, señalando que, de implementarse definitivamente los aranceles, los artículos de metal serán los más afectados.

Mientras que hasta el momento los aumentos han sido mínimos, LaGrua sugiere que los consumidores actúen de inmediato, ya que el amplio inventario de la tienda permite mantener precios estables, por ahora. “Diría que ahora es el mejor momento para comprar,” concluyó.



LaGrua estima que la tienda importa productos de casi 100 países, lo que hace que cualquier cambio en la política comercial global se refleje rápidamente en su cadena de suministro. “No tengo una bola de cristal perfecta para adivinar, pero creo que todos están viendo que ahora es un buen momento para actuar.”

Orgullo hispano

Lo que hoy es uno de los supermercados más reconocidos entre la comunidad hispana comenzó como un pequeño sueño familiar. Con esfuerzo incansable, sacrificios y una enorme pasión por compartir los sabores de casa, Supermercados Talpa se ha convertido en un verdadero símbolo de orgullo latino.

Desde su primera tienda hasta su más reciente apertura, la número 15 en Plaza Fiesta, Talpa ha mantenido intacto su compromiso de ofrecer productos que evocan los aromas y sabores del hogar. Más que un supermercado,



Talpa es un punto de encuentro donde los hispanohablantes se sienten bienvenidos, valorados y conectados con sus raíces.

Cada pasillo cuidadosamente organizado, cada sonrisa de sus asociados y cada producto en sus estanterías cuentan una historia de dedicación y amor por la cultura latina. En Talpa, cada cliente es parte de la familia.

Su expansión no solo refleja crecimiento empresarial, sino también un homenaje a la perseverancia de una comunidad que siempre apuesta por el trabajo duro y el espíritu de solidaridad. Con esta nueva ubicación en Plaza Fiesta, Talpa sigue acercándose a más familias, manteniendo vivo el espíritu que lo vio nacer.

Avance tecnológico

Flock Safety, empresa líder en soluciones tecnológicas de seguridad, inauguró una nueva planta de fabricación en Smyrna, Georgia. Con una inversión de aproximadamente \$10 millones, las instalaciones de 97,000 pies cuadrados crearán unos 210 nuevos empleos en los próximos tres años.

El gobernador Brian Kemp, junto a otros líderes estatales y locales, celebró este hito, destacando el ambiente empresarial de Georgia que impulsa a empresas innovadoras como Flock Safety a crecer. Fundada en 2017, la compañía ya genera más de 250 empleos en el estado y colabora con más de 300 agencias del orden público.

La nueva planta se enfocará en la producción de herramientas avanzadas de seguridad pública, como su innovador sistema de drones para la respuesta a emergencias, además del reacondicionamiento



de dispositivos y ensamblaje de paneles solares.

Garrett Langley, director ejecutivo de Flock Safety, expresó su orgullo de mantener las raíces de la empresa en Georgia, un estado líder en la industria aeroespacial. También subrayó el impacto transformador que su tecnología tendrá en las comunidades locales.

Líderes como el alcalde de Smyrna, Derek Norton, y la presidenta del Condado de Cobb, Lisa Cupid, dieron la bienvenida a la empresa, resaltando la oportunidad de crecimiento económico y tecnológico para la región.

El proceso de contratación ya está en marcha, y se espera que la planta alcance su plena operación para 2027. Más información sobre vacantes se encuentra en www.flocksafety.com/careers.

Nueva conexión

Delta AirLines ha fortalecido su presencia en el Caribe con el anuncio de dos nuevas rutas desde el Aeropuerto Internacional Hartsfield-Jackson de Atlanta. A partir del 20 de diciembre de 2025 y hasta el 12 de abril de 2026, los viajeros podrán volar diariamente de forma directa a Granada y San Vicente y las Granadinas.

Con esta expansión, Delta se convierte en la única aerolínea estadounidense que ofrece vuelos directos desde Atlanta a estas dos islas caribeñas, destinos que tradicionalmente han sido de difícil acceso para los turistas estadounidenses. Además, es la

primera vez en su historia que Delta opera vuelos hacia ambos territorios.

Esta estrategia forma parte de un impulso más amplio para aumentar su oferta internacional. La aerolínea también anunció nueve nuevas rutas desde otras ciudades de Estados Unidos hacia el extranjero, así como un incremento de capacidad en ocho de sus rutas costeras más populares, incluyendo vuelos directos desde Atlanta hacia destinos turísticos como Punta Cana, en República Dominicana.

Con estas incorporaciones, Delta busca reforzar su posición como



una de las principales opciones para quienes buscan escapadas caribeñas accesibles y cómodas. La compañía continúa apostando por el crecimiento internacional y por ofrecer más alternativas a los pasajeros que desean explorar nuevos rincones del Caribe con conexiones más rápidas y eficientes.

Impacto económico

En 2024, la Facultad de Ciencias Agrícolas y Ambientales (CAES) de la Universidad de Georgia generó un impacto económico estatal de \$899,3 millones, marcando su cuarto año consecutivo de récord. Este impacto se distribuyó entre enseñanza (\$265,6 millones), investigación (\$258,8 millones) y extensión (\$374,9 millones), posicionando a CAES como la tercera unidad con mayor contribución dentro de la Universidad de Georgia, cuyo impacto total fue de \$8,4 mil millones.

El informe, elaborado por Michael Adjemian del Departamento de Economía Agrícola y Aplicada, destacó el crecimiento significativo en las áreas de investigación y extensión pública, especialmente a través de la Extensión Cooperativa de UGA. Como universidad



concesionaria de tierras, UGA tiene el mandato de servir al estado mediante programas educativos, investigación aplicada y divulgación.

El decano Nick T. Place subrayó que la universidad impulsa la economía al fortalecer el capital humano, atraer fondos externos,

fomentar nuevos negocios y mejorar prácticas públicas y privadas. Aunque es difícil cuantificar el impacto total de la investigación a largo plazo, esta es fundamental para innovaciones futuras y decisiones estratégicas. El informe busca ofrecer una evaluación conservadora pero objetiva del valor que CAES aporta al estado de Georgia.

Innovación global

Hundai Motor Group anunció una inversión de \$21 mil millones en EE. UU. entre 2025 y 2028, reforzando su compromiso con el desarrollo industrial, tecnológico y energético del país. Esta cifra se suma a los \$20.500 millones ya invertidos desde 1986. Un enfoque clave es Georgia, donde se inaugurará la planta Hyundai Motor Group Metaplant America (HMGMA), el mayor proyecto de desarrollo económico en la historia del estado, y símbolo del compromiso del Grupo con la innovación y la sostenibilidad.

La inversión incluye \$9 mil millones para ampliar la capacidad



de producción automotriz, elevando la capacidad anual a 1,2 millones de vehículos, y mejoras en plantas como Kia Autoland Georgia. Otros \$6 mil millones se destinarán a fortalecer la cadena de suministro mediante la localización de componentes, producción de acero en EE. UU. y una nueva acería en Luisiana.

Además, Hyundai invertirá \$6 mil millones en tecnologías del futuro, como inteligencia artificial, robótica, movilidad aérea y conducción autónoma, destacando colaboraciones con empresas como Boston Dynamics, NVIDIA y Waymo. También impulsará infraestructura energética sostenible, incluyendo proyectos de energía renovable y carga para vehículos eléctricos.

Estas iniciativas generarán 14.000 empleos directos en EE. UU. y más de 100.000 empleos indirectos, consolidando el papel de Georgia como centro clave en el crecimiento económico y tecnológico de Hyundai.

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

Alianza estratégica

La Access Georgia Foundation anunció una alianza con Verizon Small Business Digital Ready, una plataforma gratuita diseñada para apoyar a pequeñas empresas y emprendedores en su crecimiento dentro de la economía digital. El programa ofrece contenidos personalizados en módulos breves (20 a 35 minutos), creados por y para pequeñas empresas, con herramientas prácticas de aplicación inmediata.

Entre sus beneficios destacan el acceso a un mercado de soluciones empresariales y la posibilidad de solicitar financiación exclusiva para quienes completen al



menos dos cursos únicos en la plataforma. Esta iniciativa forma parte del compromiso de Verizon de empoderar a un millón de pequeñas empresas para el año 2030, dentro de su plan Citizen Verizon, que promueve el progreso económico, ambiental y social mediante la tecnología y la innovación.

Por su parte, Access Georgia Foundation continúa con su misión de fortalecer a emprendedores mediante su modelo de las 3C: capital, coaching y conexiones. La fundación ha invertido 2 millones de dólares en 14 empresas emergentes y ha ofrecido más de 1.500 horas de mentoría a fundadores en etapas tempranas.

Michael Binns, copresidente de la fundación, destacó que esta alianza con Verizon permitirá ampliar su impacto, ayudando a mejorar las habilidades digitales de emprendedores para que se conecten mejor con sus clientes y fortalezcan sus negocios.

Mercado equitativo

Los productores de camarones de la costa de Georgia celebran los nuevos aranceles impuestos por la administración Trump a los camarones importados, considerándolos un salvavidas para una industria que lucha por sobrevivir frente a la competencia extranjera. Los aranceles, que van del 10% al 46%, afectan a países como Ecuador, Argentina y Vietnam, que juntos abastecen la mayoría del camarón consumido en EE. UU.

John Wallace, pescador de tercera generación y propietario de Anchored Shrimp Co. en Brunswick, destacó que estas medidas ofrecen una oportunidad para competir en igualdad de condiciones y proteger los



negocios familiares. La Southern Shrimp Alliance, que representa a la industria en ocho estados, incluido Georgia, también respaldó los aranceles como una medida vital para preservar empleos estadounidenses.

La industria camaronesa de EE. UU. ha perdido cerca del 50% de su valor de mercado desde 2021 debido a la caída de precios causada por la sobreoferta de camarón importado, frecuentemente producido con

mano de obra barata y prácticas cuestionables como el uso de antibióticos prohibidos.

Wallace reconoció que los precios al consumidor podrían subir, pero subrayó que la competencia actual no es justa. Además, expresó preocupación por el impacto de la inflación en el sector, que ha elevado los costos mientras los precios del camarón han bajado drásticamente.

Los aranceles buscan frenar la ventaja de países como India y Ecuador, donde se han invertido miles de millones en acuicultura, impulsando un crecimiento masivo en sus exportaciones hacia EE. UU.



TRANSFORMACIÓN DIGITAL - GESTIÓN DEL CAMBIO - INNOVACIÓN Y DESARROLLO

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

ARTIFICIAL PARA LÍDERES



DOMINA LAS NUEVAS TENDENCIAS

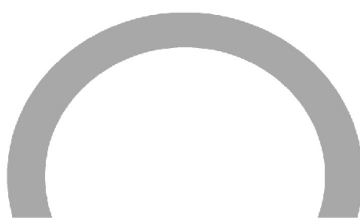
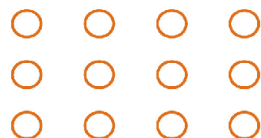
Participa en neustros entrenamientos de inteligencia artificial orientados para líderes que quieren destacar y dominar esta nueva tendencia. **Respaldado por la Universidad San Miguel.**



www.marmunoz.biz



+1(786) 605 7875





Albert Assad

Fundador de Atlantic Consulting Solutions (ACS)

La transformación digital es una reinención 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 megaserías (>\$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.

Juan Mejía

Fundador de JCM Ventures

Más allá del negocio: un puente para el progreso latino

La visión de un líder como Juan Mejía, transforma cada proyecto en una oportunidad para fortalecer su comunidad y abrir caminos para futuras generaciones.

En esta edición especial de Factor de Éxito dedicada al liderazgo latino en Estados Unidos, entrevistamos a Juan Mejía, fundador de JCM Ventures, una de las pocas firmas de corretaje de bienes raíces comerciales lideradas por latinos en Georgia. Lo elegimos no solo por su trayectoria profesional, sino por su incansable labor comunitaria, su participación en múltiples juntas directivas y su compromiso con el desarrollo económico y social de la comunidad latina.

Con casi veinte años de compromiso con la región de Atlanta, Juan ha dedicado tiempo y recursos a organizaciones que están generando un impacto real. A través de JCM Ventures, apoya el emprendimiento y ayuda a escalar organizaciones que sirven a nuestra comunidad. Su experiencia va más allá del sector inmobiliario: ha liderado operaciones en comercio internacional, desarrollo de espacios gastronómicos, campañas políticas y estrategias de fundraising. Además, su nombre ha sido destacado en múltiples listas de líderes influyentes, incluyendo "Los 50 Latinos Más Influyentes de Georgia", "40 Under 40" del Atlanta Business Chronicle y Georgia Trend, entre otros reconocimientos.

Su historia es la de un inmigrante que no solo encontró su lugar en espacios donde inicialmente se sintió como un extraño, sino que ha trabajado activamente para que otros también lo encuentren. A través de su trabajo, Juan demuestra que el liderazgo con propósito es aquel que abre puertas y construye caminos para las generaciones futuras.

Mejía ha destacado la importancia de impulsar a las nuevas generaciones en posiciones de liderazgo. Los mayores aprendizajes que ha aprendido son, "primero, que pertenezco, incluso cuando me siento como un extraño; segundo, que hay que tratar a todas las personas como si fueran nuestro cliente más importante; y tercero, que debemos elevar a otros. Estos principios han guiado mi trabajo, especialmente en la diversificación de industrias y juntas directivas. Muchas veces he tomado oportunidades donde soy el más joven, el único latino o simplemente la persona que está "llenando la cuota". Pero en lugar de verlo como una desventaja, lo utilizo como una plataforma para generar cambio", comentó.

Juan trabaja activamente para diversificar juntas directivas al amplificar oportunidades y

nominar líderes que tradicionalmente no han sido considerados. No toma el privilegio a la ligera; su objetivo es retribuir para que las futuras generaciones puedan lograr aún más con menos obstáculos. "En mis conferencias, siempre menciono que soy producto de organizaciones y líderes comunitarios que han invertido en jóvenes. Ahora, es mi turno de hacer lo mismo", expresó.

El empresario identificó una oportunidad en el sector inmobiliario comercial y fundó una de las pocas firmas de corretaje de propiedad latina en Georgia. Este proceso ha tenido desafíos y logros. Fundó JCM Ventures en 2016 con la misión de ayudar a emprendedores a crecer sus ideas. La empresa nació para apoyar a startups en estrategia y selección de ubicaciones. Debido a la escasez de agentes bilingües, decidió obtener una licencia para asistir a esos clientes diversos en la compra, venta o arrendamiento de propiedades comerciales.

"Uno de los mayores desafíos ha sido ser un "outlier", alguien diferente que no creció con un conocimiento previo del sector. Mucha gente asocia bienes raíces únicamente con la compra y venta de casas, por lo que al hablar de bienes raíces comerciales, hay que educar y cambiar percepciones. En cuanto a logros, ha sido muy gratificante poder servir a una comunidad en crecimiento. Hay muy pocos agentes bilingües que se dedican al sector comercial de tiempo completo, y poder ayudar a empresarios latinos abrir negocios y adquirir propiedades comerciales ha sido una gran satisfacción", añadió.

El trabajo de Juan Mejía con gobiernos, ONG y empresas privadas en la reubicación de consulados y otras negociaciones estratégicas ha sido una piedra angular en su carrera, enfrentándose a la complejidad que conlleva la coordinación entre equipos locales y representantes en el país de origen. Estos acuerdos no solo implican llegar a una solución, sino también negociar con propietarios y obtener la aprobación de entidades como el Departamento de Estado de EE. UU. Sin embargo, los resultados son transformadores. Los consulados, al crecer y expandir sus servicios, no solo atienden mejor a los ciudadanos, sino que se convierten en centros de apoyo comunitario.

Un ejemplo de esto fue durante la pandemia, cuando uno de los consulados en los que trabajó abrió sus puertas para la distribución de vacunas contra el



COVID-19. Juan ha tenido la oportunidad de servir a varios países en la reubicación de sus misiones diplomáticas en el sureste de EE.UU., incluyendo Argentina, El Salvador, Costa Rica y Guatemala. Su enfoque no solo busca cumplir con los acuerdos, sino dejar un legado de impacto positivo que beneficie a las comunidades que estos consulados sirven.

Durante casi dos décadas, ha apoyado diversas organizaciones comunitarias a través de su labor de voluntariado. "Mi participación en el sector comunitario me permitió conocer muchas organizaciones y contribuir de diversas maneras. Ser Familia ha sido una de las organizaciones con las que más he trabajado a lo largo de los años; llevo casi dos décadas como voluntario. También he sido parte del Fondo Comunitario Latino de Georgia, quien otorga becas a pequeños negocios. Además, participo en varias juntas directivas, como Mosaíc Georgia (apoyo a víctimas de agresión sexual), el Atlanta Realtors PAC (inversión en candidatos) y NAHREP Atlanta

(ayudando a latinos acceder recursos en el sector inmobiliario)", señaló.

Desde joven, comprendió la importancia del liderazgo al servicio de los demás. Ha invertido tiempo y recursos en múltiples organizaciones porque cree en su misión y en su impacto. "Ser inmigrante en un país nuevo, sin una red de apoyo y sin hablar el idioma, puede ser abrumador. Por eso, me esfuerzo en servir a quienes se sienten solos, asegurándome de que tengan acceso a recursos y oportunidades", afirmó.

Para Mejía, la clave para fortalecer la presencia hispana en el ámbito empresarial es la educación, "especialmente el acceso a recursos que ya están disponibles. También es fundamental salir de nuestra zona de confort. Muchas veces sentimos que debemos quedarnos en nuestra comunidad, pero tenemos la capacidad de expandirnos y servir a mercados más amplios. Uno de los mayores desafíos que enfrentamos es que nuestras comunidades

suelen trabajar en silos, en lugar de colaborar. Necesitamos construir relaciones auténticas, ser aliados de otras comunidades e incluirlas en las conversaciones. Cuando llegué a este país, muchas veces sentí que no pertenecía en ciertos espacios. Fueron personas fuera de mi comunidad quienes me ayudaron a entender que tenía un lugar y me abrieron puertas. Ahora, mi responsabilidad es asegurarme de que esas puertas permanezcan abiertas para quienes vienen después de mí", destacó.

A lo largo de su trayectoria, Juan Mejía se ha convertido en una fuente de inspiración para muchos jóvenes latinos que buscan abrirse paso en el mundo empresarial. Su consejo es claro: cultivar la curiosidad, acercarse a quienes ya ocupan los espacios a los que se aspira y no temer en pedir orientación. Para él, rodearse de personas con ideas afines y que estén más avanzadas en su camino puede marcar una gran diferencia, pues aunque cada trayecto emprendedor es único, existen aprendizajes comunes que pueden guiar el crecimiento. También subraya la importancia de disfrutar el proceso y valorar con quién se camina ese recorrido. Hoy, ante la disminución de oportunidades para líderes de comunidades históricamente desfavorecidas, Juan ve una responsabilidad compartida: generar nuevas posibilidades desde el ámbito empresarial y filantrópico.

"Es momento de salir de nuestras burbujas y asegurarnos de que las voces de nuestra gente sean parte de las conversaciones que realmente importan", concluyó Mejía.



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 todavía 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.



FACTOR DE ÉXITO

¡La clave está en la diferenciación!

REPÚBLICA DOMINICANA
ISSN 2520 - 0100

horatio

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

José Herrera
CEO & Co-Founder, Horatio



@revistafactordeexitof | Revista Factor de Éxito | @revistafde | WWW.REVISTAFACTORDEEXITO.COM

Transformación laboral: **Personas al centro**

Isis Abreu
Vicepresidenta de Transformación Organizacional
en el Grupo Corporativo GRUPO C. de la C. de la C.
La transformación requiere líderes con visión de futuro

Arlette Almánzar Burgos
Fundadora y CEO
Academia Business Experiences OX
"Solo empleados felices pueden hacer clientes felices"

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

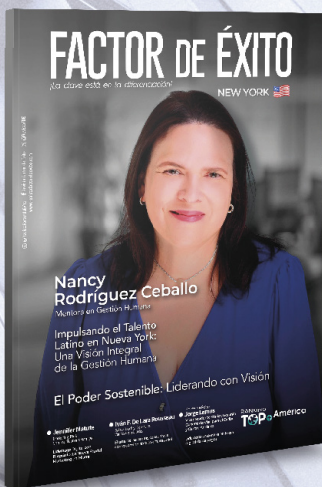
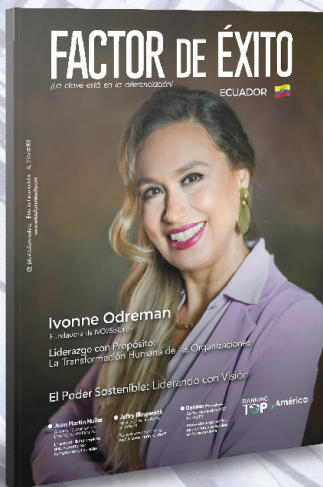
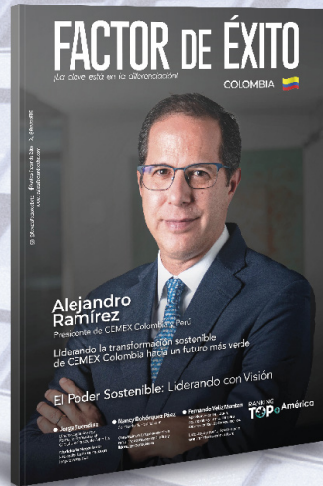
Contra de Cole
Jonathan Nouel
Uno de los expertos de Human Management
El éxito empresarial está en escuchar, conectar y liderar con empatía genuina



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

Montse Cespedosa

CEO de The Gossip Finance Group

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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





Las empresas, motor de progreso

Antonio Garamendi

Presidente de CEOE y presidente de CEIB

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

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

CEOE **Empresas Españolas**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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.





Carlos Figueroa: 5 Nominaciones a los Premios Emmy

EFactor de Éxito Atlanta se enorgullece en destacar el notable logro del periodista venezolano Carlos Figueroa, quien ha sido nominado en cinco categorías para los Premios Emmy del Sureste, reconocimiento que celebra la excelencia en la televisión regional. La ceremonia de premiación está programada para el sábado 14 de junio en Atlanta, Georgia.

Con una trayectoria de 25 años en medios nacionales e internacionales, Figueroa, actual presentador y reportero de Noticias Telemundo para Atlanta, Alabama y Carolina del Sur, continúa cosechando éxitos tras haber obtenido el Emmy como Mejor Presentador de Noticias el año pasado.

Este año, su excepcional labor periodística ha sido reconocida con nominaciones en las siguientes categorías:

- Mejor Noticiero
- Reportaje de Noticias Duras
- Inclusión/Preocupaciones Sociales
- Emprendimiento Periodístico: Equipo

Estas nominaciones son un testimonio del compromiso de Figueroa con el periodismo de calidad y su capacidad para conectar con la comunidad a través de reportajes profundos, rigurosos e impactantes. Su carrera, que abarca

Venezuela, Colombia y Estados Unidos, lo ha consolidado como una de las voces más influyentes del periodismo en español en la región sureste.

"Es un honor representar a nuestra comunidad en esta ceremonia y compartir este reconocimiento con un equipo que trabaja cada día con pasión y responsabilidad", expresó Figueroa al conocer las nominaciones.

La gala de premiación, organizada por la Academia Nacional de Artes y Ciencias de la Televisión (NATAS), reunirá a los talentos más destacados del periodismo televisivo del sureste de Estados Unidos, consolidando una vez más la excelencia en la comunicación hispana en la región.



CONSULTREE

TIEMPO DE TRANSFORMACIÓN

"En **CONSULTREE**, creemos que **las personas** y **las organizaciones** tienen un **potencial ilimitado de crecimiento**"






Luisa Guzmán
CEO

CONSULTREE

Construyendo **Liderazgo** para el **Futuro**

Desde 1998, **CONSULTREE** ha sido líder mundial en Búsqueda de Ejecutivos y Asesoramiento de Liderazgo.

Nuestros servicios son:

-  Búsqueda Ejecutiva y de la Junta Directiva
-  Búsqueda Ejecutiva de Capital de Riesgo y Capital Privado
-  Consultoría de Empresas Familiares
-  Desarrollo de Liderazgo y Coaching Ejecutivo
-  Efectividad de la Junta Directiva


¿POR QUÉ CONSULTREE?

CONSULTREE Executive Search coloca a ejecutivos extraordinarios en las principales empresas del mundo y los equipa para tener **éxito**. Brindamos a nuestros clientes un conjunto integral de servicios de **asesoría de liderazgo** con un toque **humano incomparable**.


DTI DIGITAL
TRANSFORMATION
INDEX

APT
METHOD™
ALIGN PEOPLE'S TALENT

 www.consultree.com

 +1 305-850-5820

 consulting@consultree.com

 www.linkedin.com/in/luisarafaellaguzman/



Perspectivas socioeconómicas Para 2025

Un análisis desde las organizaciones empresariales de Iberoamérica 2025

MARZO 2025 por CEIB

Este 2025 viene marcado por un escenario geopolítico incierto a nivel internacional, por lo que Iberoamérica no es la excepción. Los conflictos en Ucrania y Oriente Próximo, junto con las crecientes tensiones comerciales lideradas por Estados Unidos, configuran un panorama complejo que exige respuestas estratégicas y adaptabilidad.

Los principales organismos internacionales proyectan un crecimiento mundial moderado, en línea con el 3,2% estimado para 2024. Se anticipa una desaceleración en China y Estados Unidos, mientras que la Eurozona podría experimentar una leve mejoría. En América Latina y el Caribe, se espera un crecimiento estable en torno al 2,5%.

Frente a este delicado contexto internacional abordamos y analizamos desde una perspectiva empresarial los principales retos y oportunidades que enfrenta la región en su camino hacia la recuperación y el crecimiento sostenible, ofreciendo una mirada detallada de cada país, a través de las organizaciones empresariales del Consejo de Empresarios Iberoamericanos-CEIB y de la Federación Iberoamericana de Jóvenes Empresarios-FIJE.

Y lo hacemos una vez más, no solo a través del diálogo, sino de la acción y del compromiso que tenemos con Iberoamérica, con sus empresas, con el empleo y con la formación, siendo éstas

las mejores fórmulas de inclusión social que existen.

Mediante el exhaustivo análisis de nuestras organizaciones empresariales se ha podido obtener una radiografía del conjunto de la región, de sus aspiraciones, sus prioridades, los desafíos y principales obstáculos, y cómo se pueden superar en equipo, remando sector público y privado en la misma dirección.

Fuente: FMI. Perspectivas de la economía mundial, octubre de 2024

Obstáculos y Retos:

Panorama de las exportaciones: la reducción de las exportaciones, especialmente hacia uno de los principales socios comerciales de América Latina (Estados Unidos) representa un obstáculo significativo. Esto afecta tanto a las economías dependientes de la exportación de recursos naturales, como a los sectores industriales que abastecen al mercado estadounidense.

Baja productividad: La falta de innovación, la baja inversión en tecnología y la escasa modernización de las infraestructuras en la región impactan directamente en la productividad, lo que limita las posibilidades de crecimiento económico.

Elevada tasa de informalidad: La informalidad laboral es un desafío

estructural en Iberoamérica, lo que contribuye a la inestabilidad económica y a la falta de derechos laborales y acceso a servicios sociales para una gran parte de la población.

Inestabilidad global e incertidumbre: Los efectos de la crisis económica mundial, el cambio climático, la guerra en Ucrania y otros factores geopolíticos generan incertidumbre y dificultan el proceso de recuperación en la región.

Brecha de género: A pesar de los avances, sigue existiendo una marcada desigualdad de género en el acceso a empleo, educación y participación en los espacios de toma de decisiones, lo cual reduce el potencial de desarrollo económico.

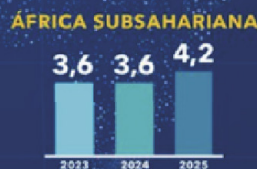
Brecha digital: El acceso limitado a la tecnología y la falta de infraestructura digital adecuada en muchas zonas de América Latina impiden que la región aproveche completamente las oportunidades de la economía digital global.

Fortalezas y Ventajas Competitivas:

Jóvenes y capital humano: La región cuenta con una población joven y en crecimiento, lo que representa una ventaja estratégica si se canaliza adecuadamente hacia la educación y el empleo de calidad.

PROYECCIONES DE CRECIMIENTO POR REGIÓN

(CRECIMIENTO DEL PIB REAL, VARIACIÓN PORCENTUAL)



IMF.org #WEO

Fuente: FMI, *Perspectivas de la economía mundial*, octubre de 2024.

Nota: Las barras para cada grupo corresponden (de izquierda a derecha) a 2023, proyecciones para 2024 y proyecciones para 2025.

Fuente: FMI. Perspectivas de la economía mundial, octubre de 2024

Recursos naturales: Iberoamérica es rica en recursos naturales, lo que sigue siendo una ventaja competitiva, especialmente en el contexto de la transición energética y la creciente demanda de productos sostenibles.

Potencial para la sostenibilidad y la innovación social: A pesar de las dificultades, la región tiene un enorme potencial para impulsar la innovación en sectores clave como las energías renovables, la economía circular y el turismo sostenible.

Objetivos a Corto y Medio Plazo:

Mejorar la competitividad: Aumentar la productividad y la competitividad de las economías latinoamericanas, a través de la modernización de las infraestructuras, la innovación tecnológica y la educación.

Cerrar brechas: Reducir la brecha de género, la brecha

digital y mejorar la empleabilidad juvenil, lo cual requerirá una intervención en políticas públicas que promuevan la inclusión y el acceso a nuevas oportunidades.

Desarrollo de infraestructuras: La inversión en infraestructuras será crucial para facilitar el comercio, mejorar la calidad de vida y atraer inversiones extranjeras.

Diálogo y acción público-privada:

Es fundamental que las organizaciones empresariales, junto con la sociedad civil y la academia, trabajen de forma conjunta para encontrar soluciones. La colaboración público-privada será clave para superar los obstáculos y generar un entorno económico más dinámico.

Es importante también reivindicar el papel fundamental de las empresas y los empresarios como motores del crecimiento económico y el bienestar social.

Para garantizar su actividad y desplegar todo su potencial se requiere un entorno de estabilidad política e institucional, de seguridad jurídica y de calidad normativa, que fomente la inversión y un clima de negocios favorable.

Conclusión:

Iberoamérica se enfrenta a grandes desafíos, pero también tiene un amplio potencial para encontrar soluciones a través de la colaboración, la innovación y la mejora en sus políticas públicas. A medida que la región avance en el fortalecimiento de sus fortalezas y el abordaje de sus debilidades, será fundamental mantener el enfoque en las prioridades de crecimiento sostenible, innovación social y competitividad.

Agradecemos la colaboración y contribución de las organizaciones empresariales de CEIB y de FIJE que han participado en este informe, y que marcan la hoja de ruta empresarial para la región.

ATFX gana el premio «Mejor Bróker de Latinoamérica» en los ADVFN Awards 2025

ATFX se enorgullece en anunciar que ha sido galardonado con el título de «Mejor Bróker de Latinoamérica» en los Premios Financieros Internacionales ADVFN 2025, marcando la cuarta vez que ATFX ha recibido este prestigioso galardón. Anteriormente, ATFX ganó el premio en 2021, 2022 y 2023, demostrando su continuo liderazgo y compromiso con la excelencia en los mercados financieros latinoamericanos.

Los premios ADVFN son conocidos por reconocer a las empresas que han logrado avances significativos en innovación, excelencia en el servicio e impacto en el mercado. El éxito constante de ATFX en la región LATAM refuerza su dedicación a ofrecer soluciones de trading a medida, tecnología de vanguardia y un servicio al cliente excepcional.

El éxito de ATFX en la región LATAM se debe a su enfoque en ofrecer una experiencia de



operación fluida y centrada en el cliente. A lo largo de los años, la empresa ha ampliado sus programas educativos, ha introducido nuevas herramientas para traders y ha mantenido condiciones de operación competitivas para garantizar que los clientes tengan acceso a los mejores recursos y servicios.

Además de su compromiso con la innovación, ATFX también ha

invertido mucho en asistencia localizada para sus clientes en Latinoamérica, garantizando que los traders se sientan respaldados. El enfoque transparente de la empresa hacia los negocios y su dedicación a comprender las necesidades únicas de su clientela latinoamericana han desempeñado un papel importante en el establecimiento de relaciones y confianza a largo plazo.

Ganar el premio al mejor bróker de la región LATAM por cuarta vez pone de relieve el rendimiento constante y el compromiso de ATFX con la región. A medida que la empresa se expande en Latinoamérica, sigue centrándose en ofrecer servicios innovadores y fiables, consolidando su posición como líder en el sector de los servicios financieros.



Premium Content

ATFX

Lisa Guadalupe Clarke

Fundadora y CEO de ATL Search Group & Latinas Rise

**“Liderar desde la resiliencia
significa nunca olvidar mis raíces”**

Impulsa el cambio con inclusión, talento latino y liderazgo
enfocado en el crecimiento económico sostenible

Lisa Guadalupe Clarke no solo ha construido empresas, ha levantado puentes para comunidades que históricamente han estado al margen del desarrollo económico. Como fundadora y CEO de ATL Search Group y Latinas Rise, ha combinado más de 29 años de experiencia en recursos humanos con una pasión innata por el empoderamiento económico, convirtiéndose en una figura clave en la inclusión del talento latino en los mercados de Estados Unidos y Latinoamérica.

Nacida en Long Island y criada en Jucuapa, El Salvador, durante los años de la Guerra Civil, Lisa vivió de primera mano los desafíos que enfrentan millones de personas en búsqueda de oportunidades. Esta vivencia, sumada al ejemplo de resiliencia de su madre, marcó el rumbo de una carrera enfocada en abrir puertas allí donde antes solo había barreras. Hoy, es reconocida como una de las latinas más influyentes de Georgia, y su impacto trasciende fronteras y sectores.

Desde ATL Search Group, agencia certificada como Women, DBE y Minority, ha promovido la contratación de talento bilingüe y diverso como una ventaja competitiva para empresas que buscan posicionarse globalmente. Para Clarke, la diversidad no es una meta, sino una herramienta estratégica que eleva la productividad, impulsa la innovación y ofrece retornos sostenibles. Esta visión se alinea perfectamente con las nuevas oportunidades de inversión en mercados emergentes que demandan equipos multiculturales preparados para competir a escala internacional.

Pero su legado se expande con Latinas Rise, una organización sin fines de lucro que ha brindado educación empresarial, mentoría y acceso a capital a cientos de emprendedoras latinas en los Estados Unidos. Clarke ha transformado la narrativa del emprendimiento femenino latino, posicionándolo como un motor clave para una economía más equitativa. Su enfoque no solo empodera, también estructura: enseña cómo escalar negocios, acceder a contratos y establecer redes sólidas de colaboración.

Reconocida por su trabajo en múltiples plataformas y consejos económicos, Lisa ha defendido la necesidad de mejorar el acceso a capital en mercados emergentes mediante políticas inclusivas, educación financiera y acompañamiento estratégico. Considera que los ecosistemas de inversión deben abrirse a quienes históricamente no han tenido asiento en la mesa de decisiones. Su liderazgo ha sido consistente: firme en sus valores, claro en su propósito y humano en cada paso.

Guiada por la integridad, la empatía y una visión de futuro cimentada en la equidad, Lisa Guadalupe Clarke representa el nuevo rostro del liderazgo latino en la región. Uno que invierte, inspira y transforma. Y que prueba que, cuando se lidera desde el corazón y con estrategia, los límites desaparecen y el impacto se multiplica.

Desde su experiencia como fundadora de ATL Search Group, ¿cómo visualiza usted el papel de las comunidades latinas en la evolución del mercado laboral y empresarial en América Latina y EE. UU.?

El papel de las comunidades latinas es crucial para la evolución del mercado laboral y empresarial tanto en América Latina como en Estados Unidos. En EE. UU., los latinos son uno de los grupos demográficos con mayor crecimiento y representan una fuerza laboral dinámica y resiliente. Su capacidad para adaptarse a diferentes sectores y desempeñar roles clave en industrias como manufactura, tecnología y servicios está impulsando la competitividad y la innovación. En América Latina, los emprendedores latinos también están marcando una diferencia significativa mediante la creación de soluciones locales y sostenibles que responden a necesidades únicas de sus comunidades. Veo a las comunidades latinas como agentes de cambio que impulsan una economía más inclusiva, diversa y próspera.

El enfoque de su empresa en talento bilingüe y diversidad la posiciona en una tendencia clave de los mercados actuales. ¿Qué oportunidades de inversión y crecimiento observa en este segmento?

El mercado de talento bilingüe y diverso ofrece un enorme potencial de crecimiento e inversión. A medida que las empresas buscan expandirse en mercados globales y fortalecer sus estrategias de inclusión, la demanda de profesionales que puedan navegar entre culturas y lenguajes sigue creciendo. Esto abre oportunidades en sectores como el comercio internacional, atención al cliente, tecnología y educación.

Las empresas que priorizan la diversidad suelen demostrar un mejor desempeño financiero, lo que convierte a este segmento en una apuesta estratégica para el crecimiento sostenible a largo plazo.

¿Cómo evalúa la transformación digital en el ámbito del reclutamiento y los recursos humanos? ¿Cuáles son las tecnologías o tendencias que más están impactando en este sector?

La transformación digital ha revolucionado el ámbito del reclutamiento y los recursos humanos. Hoy en día, tecnologías como la inteligencia artificial, el aprendizaje automático y las plataformas de reclutamiento en línea están optimizando procesos, mejorando la experiencia del candidato y facilitando la identificación de talento altamente calificado. También estamos viendo un aumento en la utilización de herramientas de análisis de datos para predecir tendencias laborales y mejorar la retención de empleados. Sin embargo, es importante recordar que, aunque la tecnología es un gran aliado, el aspecto humano sigue siendo fundamental en el proceso de selección y desarrollo del talento.

Latinas Rise ha generado un impacto tangible en el empoderamiento de las empresarias latinas. ¿Qué logros destacaría y cómo visualiza la expansión de esta iniciativa en otros mercados emergentes?

Uno de los logros más significativos de Latinas Rise ha sido crear un espacio de aprendizaje y mentoría donde las empresarias latinas pueden fortalecer sus habilidades, acceder a capital mediante organizaciones no tradicionales y establecer redes clave para el crecimiento de sus negocios. Hemos ofrecido talleres educativos enfocados en temas fundamentales como planificación financiera, presupuestos, marketing y estrategias para obtener contratos. Sin embargo, aún existe un desafío importante: aunque las empresarias latinas somos excelentes emprendedoras, muchas no logran llevar sus empresas al siguiente nivel debido a la falta de recursos o educación necesaria para escalar.

Nuestra misión es seguir expandiendo Latinas Rise hacia otros mercados emergentes y continuar cerrando esa brecha, proporcionando acceso a herramientas, conocimiento y oportunidades que les permitan crecer y competir en igualdad de condiciones a nivel global.



Usted ha sido reconocida por su influencia y liderazgo en varias plataformas. ¿Qué representa para usted liderar desde la resiliencia y al servicio de comunidades desatendidas?

Para mí, liderar desde la resiliencia significa nunca olvidar mis raíces y utilizar mis experiencias personales para inspirar y apoyar a otros. Vengo de una comunidad inmigrante y entiendo los desafíos que enfrentan muchas familias al buscar oportunidades de empleo y crecimiento. Liderar al servicio de comunidades desatendidas es una responsabilidad y un privilegio que me impulsa a seguir abogando por la equidad, la inclusión y la creación de oportunidades reales para quienes más lo necesitan.

Con base en su experiencia en comités económicos y empresariales, ¿cuáles considera que son los principales retos para mejorar el acceso a capital y oportunidades de negocio en mercados emergentes?

Uno de los principales retos es la falta de educación financiera y acceso a recursos clave que permitan a las pequeñas empresas crecer y prosperar. Muchas veces, los emprendedores en mercados emergentes enfrentan barreras como requisitos estrictos para acceder a préstamos, burocracia excesiva y la falta de mentores que puedan guiarlos en el proceso. También es esencial fortalecer las redes de contacto y promover



políticas públicas que fomenten un ecosistema empresarial más inclusivo y accesible.

En un contexto de transformación global, ¿qué rol cree que juegan las mujeres emprendedoras latinas en el impulso de una economía más equitativa y sostenible?

Las mujeres emprendedoras latinas desempeñan un papel fundamental en la construcción de una economía más equitativa y sostenible. Al liderar empresas y proyectos que crean empleo, apoyan a sus comunidades y promueven prácticas responsables, están generando un impacto positivo a nivel social y económico. Además, las mujeres suelen reinvertir una parte significativa de sus ingresos en la educación y el bienestar de sus familias, lo que contribuye al desarrollo sostenible a largo plazo.

¿Qué valores personales la han guiado en su recorrido profesional y cómo han influido en su visión sobre el liderazgo inclusivo y transformador?

Desde pequeña, mi madre, mi abuela y mi nana me enseñaron valores fundamentales que han guiado cada paso de mi vida. A pesar de haber crecido en una familia con pocos recursos en Jucuapa, El Salvador, aprendí la importancia de la integridad, la empatía, la resiliencia y el trabajo duro. Estos valores me enseñaron que, con esfuerzo y determinación, es posible superar cualquier adversidad. Han moldeado mi visión sobre el liderazgo inclusivo y transformador, basado en la idea de que liderar no es solo alcanzar resultados, sino crear oportunidades, apoyar a los demás y generar un impacto positivo en la vida de quienes más lo necesitan. Creo firmemente en el poder de la diversidad, la colaboración y el empoderamiento como pilares para construir un futuro más equitativo y próspero para todos.

82.000 georgianos empleados en una economía multimillonaria de energía limpia

La Cámara de Comercio de Georgia y las Cámaras para la Innovación y la Energía Limpia (CICE) presentaron un nuevo informe que muestra cómo Georgia se ha consolidado como líder en la economía de la energía limpia y el enorme impacto económico estatal que esta genera.

Los aspectos más destacados del Informe de Empleos e Impacto Económico de la Energía Limpia de Georgia 2024, elaborado por CICE y disponible aquí:

<https://gachamber.us12.list-manage.com/track/click?u=5b4ffe6d68fd7462e33a77527&id=6b006c915e&e=204e2e664b> incluyen:

82.163 georgianos estuvieron empleados en empleos de energía limpia en 2024

\$31.3 mil millones, el monto total de las inversiones líderes de Georgia en la industria relacionada con los vehículos eléctricos.

Se generaron \$36,7 millones en ingresos fiscales a la propiedad, estatales y locales gracias a proyectos de energía limpia

\$23,6 millones de ingresos para agricultores, ganaderos y propietarios privados de tierras a través de proyectos de energía limpia

#15, donde Georgia se ubica a nivel nacional por el número total de empleos en energía limpia

Chris Clark, CCE, GECD, presidente y director ejecutivo de la Cámara de Comercio de Georgia, afirmó:

«Desde la energía solar hasta los vehículos eléctricos, la tecnología de redes inteligentes, la movilidad eléctrica, la innovación aeroespacial, los combustibles sostenibles y los próximos avances que aún no se han lanzado al mercado, Georgia lidera la economía de la energía limpia. Su robusta economía de energía limpia nos permite competir con las industrias del futuro. La Cámara de Comercio de Georgia felicita a todos nuestros socios que han convertido a Georgia en un líder nacional en energía limpia y manufactura avanzada».

Ryan Evans, director ejecutivo de las Cámaras para la Innovación y la Energía Limpia (CICE), afirmó:

«El sector de la energía limpia está creciendo al doble del ritmo de la economía general, y Georgia es líder en el aprovechamiento de los beneficios económicos de dicho crecimiento. Comunidades desde Dalton hasta Savannah están diversificando sus economías locales mediante la fabricación de cadenas de suministro de energía limpia y nuevas tecnologías limpias innovadoras, y los líderes de Georgia merecen ser elogiados por su visión al acoger estos empleos en el sector de la energía limpia en el estado».

<https://atlanta.revistafactordeexito.com/posts/53602/82000-georgianos-empleados-en-una-economia-multimillonaria-de-energia-limpia>



Atlanta nombrada la ciudad número uno de EE.UU. para creadores de marca en 2025

Apectos destacados de Atlanta: Atlanta ocupa el primer puesto a nivel nacional (6,6/10) con un puntaje salarial perfecto y más de 533 000 personas influyentes en todo Georgia, lo que crea un entorno inmejorable para los emprendedores.

La ventaja de ser una potencia cultural posiciona a Atlanta como el principal centro de cultura urbana, música y marcas de indumentaria con acceso incomparable a los creadores de tendencias.

La asequibilidad equilibrada con costos de alquiler razonables y un entorno fiscal favorable hacen que Atlanta sea más accesible que los centros comerciales tradicionales.

¿Buscas construir una marca? La ubicación importa más de lo que crees.

Al examinar factores cruciales, incluido el costo de vida, los gastos comerciales, la infraestructura tecnológica y los ecosistemas empresariales, identificamos qué ciudades son las mejores para el desarrollo y el crecimiento de la marca.

Ya sea que sea un emprendedor digital, un profesional creativo o propietario de una pequeña empresa, estos conocimientos lo ayudarán a decidir dónde comenzar y escalar su marca.

1. Atlanta, Georgia

Con una impresionante puntuación general de 6,6, Atlanta se posiciona como la mejor ciudad de EE. UU. para construir una marca. La capital de Georgia ofrece una combinación perfecta de asequibilidad y oportunidades.

Con un costo de vida moderado y precios de alquiler razonables, Atlanta ofrece un punto de entrada accesible para nuevos empresarios que construyen una marca.



El excelente salario mensual promedio de Atlanta, con una puntuación de 10, la distingue. Con bajos costos de contratación para formar un equipo, la ciudad también presume de un entorno fiscal favorable con una puntuación de 7.11, lo que reduce los costos operativos.

Si bien las métricas de infraestructura tecnológica son modestas, Atlanta cuenta con una sólida presencia de personas influyentes (533,755 en todo Georgia), lo que ofrece excelentes oportunidades para asociaciones de marca y exposición en línea.

Atlanta es el principal destino para la cultura urbana, la música y las marcas de ropa. Como un próspero centro de hip-hop y entretenimiento, la ciudad facilita el acceso a creadores de tendencias culturales. Las marcas que buscan conexiones auténticas con públicos diversos encontrarán en el rico panorama cultural de Atlanta y en el entorno empresarial orientado a la comunidad un valor para su desarrollo y crecimiento.

Para más información visita www.printful.com

<https://atlanta.revistafactordeexito.com/posts/54185/atlanta-nombrada-la-ciudad-numero-uno-de-eeuu-para-creadores-de-marca-en-2025>

Georgia Tech lanza Tech AI para acelerar el impacto de la inteligencia artificial en el mundo real

Georgia Tech lanza Tech AI para acelerar el impacto de la inteligencia artificial en el mundo real

Georgia Tech ha lanzado oficialmente Tech AI, una nueva y audaz iniciativa diseñada para acelerar el impacto real de la inteligencia artificial en la industria y el gobierno. El anuncio marca el inicio del Tech AI Fest, el evento de IA líder en el sureste, que reúne a destacados académicos, expertos de la industria, figuras gubernamentales y estudiantes durante tres días de debates inmersivos, colaboraciones creativas e ideas transformadoras.

Georgia Tech se distingue por su excepcional capacidad para integrar la investigación fundamental con colaboraciones dinámicas en el mundo real. A través de Tech AI, el Instituto conecta a investigadores de primer nivel con colaboradores de los sectores público y privado para traducir los avances científicos en beneficios sociales tangibles, desde la optimización de las cadenas de suministro y la modernización de los sistemas de salud hasta el fortalecimiento de la seguridad nacional y la mejora de la infraestructura de transporte.

“La IA es a la vez un motor de innovación en ciencia e ingeniería y una tecnología que ofrece soluciones concretas y escalables a problemas industriales complejos”, afirmó Pascal Van Hentenryck, director de IA Tecnológica y catedrático A. Russell Chandler III, profesor

de Georgia Tech. “A través de la IA Tecnológica, Georgia Tech está redefiniendo el camino desde la investigación académica hasta los beneficios sociales tangibles, impulsando campos como la energía, las cadenas de suministro, la manufactura, el transporte, los sistemas empresariales y la atención médica para forjar un futuro más inteligente y sostenible”.

Uno de los mayores desafíos del ecosistema de IA —la captación de talento altamente cualificado— se está abordando de forma directa. Tech AI está preparando a la próxima generación de innovadores en IA mediante formación avanzada, lo que ayuda a cerrar la creciente brecha de talento.

Tech AI se basa en cuatro pilares estratégicos: investigación aplicada, alianzas con la industria, ingeniería de IA y desarrollo de la fuerza laboral. Juntos, estos pilares conforman un ecosistema dinámico que desarrolla tecnologías de IA responsables y rigurosamente validadas, y acelera su implementación en sectores críticos como la energía, la manufactura avanzada, la salud, el transporte y los servicios esenciales.

La IA Tecnológica es más que una iniciativa: es un catalizador. Al convertir la investigación de vanguardia en soluciones escalables, Georgia Tech está moldeando el futuro de la inteligencia artificial y generando impacto donde más importa. La IA



Tecnológica aprovecha el trabajo pionero de los tres Institutos de IA de Georgia Tech, financiados por la Fundación Nacional de la Ciencia, y su red de Institutos de Investigación Interdisciplinaria, creando un potente centro para acelerar la transformación de las soluciones de IA desde la investigación hasta el impacto en el mundo real.

El Tech AI Fest, que se celebra esta semana en el campus de Georgia Tech, muestra el amplio impacto de la iniciativa mediante demostraciones prácticas, investigaciones destacadas, presentaciones de estudiantes y paneles con líderes de opinión del mundo académico, la industria y el gobierno. El evento consolida el papel de Georgia Tech como centro nacional para la exploración y colaboración de vanguardia en IA.

Para obtener más información sobre Tech AI o explorar oportunidades de asociación, visite ai.gatech.edu.

<https://atlanta.revistafactordeexito.com/posts/54019/georgia-tech-lanza-tech-ai-para-acelerar-el-impacto-de-la-inteligencia-artificial-en-el-mundo-real>

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.REVISTAFACORDEEXITO.COM



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.



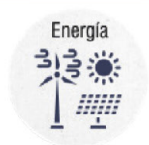
EXPO cumbre FACTOR DE ÉXITO



Estos fueron

Nuestros *conferencistas* y *speakers* internacionales

2024



**LIDERAZGO
EMPRESARIAL
Y DE NEGOCIOS**

El poder de las mipymes en EXPOCUMBRE Factor de Éxito 2025

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

Beneficios estratégicos para mipymes participantes

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

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

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





Revitalizing
SERUM

📷 jannetskinicare



¡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.jannetskinicare.com



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.

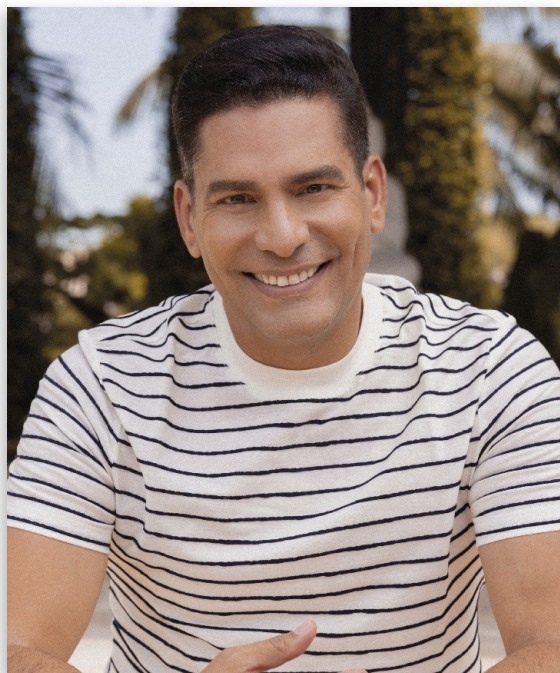
Desarrollo personal y profesional: Un líder con IE también puede vender sus propios servicios como coach o mentor en el área del desarrollo personal. Al compartir tus conocimientos sobre IE, puedes abrir nuevas oportunidades para generar ingresos adicionales.

¡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!



TU PERCEPCIÓN DEFINE TU DESTINO

Ismael Cala

Periodista, escritor, motivador y conferencista inspiracional y empresarial

🌐 www.IsmaelCala.com ✉ @cala 📷 [@ismaelcala](https://www.instagram.com/ismaelcala) 📺 [Ismael Cala](https://www.facebook.com/IsmaelCala)

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!



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 sobreenformación. 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.



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 Scenari 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 COMBORA 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



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