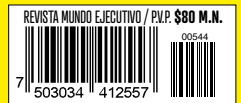


MUNDO EJECUTIVO

MUJER EJECUTIVA
E-COMMERCE
CON GRANDES OPORTUNIDADES
PARA EMPRENDEDORAS

50 AÑOS **GRUPO MUNDO EJECUTIVO**



RANKING

13

MEJORES

CIO

EN 2024, EL GASTO MUNDIAL DE LOS USUARIOS FINALES EN SEGURIDAD Y GESTIÓN DE RIESGOS EN CIBERSEGURIDAD ASCENDERÁ A LOS **215 MMDD**

DE LAS 464 INSURTECHS PRESENTES EN AMÉRICA LATINA, SE SITUAN EN MÉXICO, SÓLO DESPUÉS DE BRASIL **18%**

NUUESTRO PAÍS ES **9º** PRODUCTOR DE AUTOBUSES A NIVEL MUNDIAL; 2023 FUE AÑO RÉCORD EN VENTAS DE VEHÍCULOS PESADOS CON MÁS DE 55 MIL UNIDADES VENDIDAS

JOSÉ MEDINA MORA
CON EL ACUERDO POR UN MÉXICO CON DESARROLLO INCLUSIVO, SE CREARÁN LAS BASES PARA TENER UN PAÍS JUSTO, EQUITATIVO Y PRÓSPERO PARA TODOS

kipling



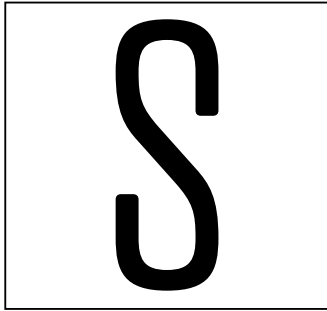
Antara, Delta, Lilas, Lindavista, Town Square
Metepec, Oasis Coyoacán, Perisur, Santa Fe, Satélite,
Tezontle, Antea Querétaro, Galerías Querétaro,
Angelópolis Puebla, Andares Guadalajara, Las
Américas Cancún, Andamar Veracruz, Galerías Valle
Oriente Monterrey, Calzada 401 Monterrey,
Galerías Monterrey, The Park San Luis Potosí.



kiplingmexico.com

@kiplingmexicooficial

UN MUNDO DIGITALIZADO



Si nos ponemos a pensar en la cantidad de datos que recibimos y mandamos diariamente quizás no lo creeríamos. Pero justamente es aquí en donde tenemos que hacernos conscientes de la importancia que tiene toda esa información que manejamos, por lo que la veracidad de toda ella tiene que ser la prioridad, pero no sólo eso, sino también el tema de la seguridad, y más si hablamos de ésta en términos digitales.

Un reciente estudio de Kaspersky refiere que los corporativos invierten más de 100 mil millones de dólares al año en formación de los profesionales en materia de ciberseguridad, pues las amenazas y los ataques no disminuyen, al contrario, tan sólo en los últimos 5 años, según lo reportado por EY, el número de ciberataques incrementó en 75 por ciento.

Atendiendo a esta problemática, es que en esta edición como artículo principal te presentamos a destacados Chief Information Officer (CIO) de diversos sectores. Como especialistas, su posición dentro de las compañías es clave, ya que las estrategias a desarrollar tienen que ser muy precisas para que se prevengan y atiendan eventos que pongan en riesgo las operaciones de las empresas, pero sobre todo, toda la data que manejan.

Asimismo, y siguiendo por la línea de la digitalización, en el apartado de Mujer Ejecutiva, se presenta cómo es que el comercio electrónico sigue fortaleciéndose, sin dejar de mencionar la baja participación de las mujeres en carreras STEM, y por ende en corporativos especializados, pese a las grandes necesidades de especialistas en la materia.

Por dar un ejemplo, en los próximos cinco años, la industria de Centros de Datos en el país, requerirá la generación y distribución de mil 492 MW de energía, así como también la demanda de especialistas será aún mayor y ellas también merecen estar ahí, sin que sean señaladas por su género.

Es indispensable acabar con esos estereotipos en las carreras profesionales o en los cargos de liderazgo, pues recordemos las profesiones no tienen género, sino más bien, lo que tiene que destacar es la profesionalización, la experiencia y los resultados.

Sin duda, el mundo está permeado por la tecnología, podemos hablar de las finanzas, de los seguros, de la salud, en la educación..., sin embargo, el acceso a ésta aún es remota en varios lugares del mundo, en México no es la excepción, pues la brecha tecnológica aún está presente. ➤



Rosa María Verján Gutiérrez
Editora en Jefe Mundo Ejecutivo



EDICIÓN 544 - MAYO 2024



PRESIDENTE EJECUTIVO
Walter Coratella C.

VICEPRESIDENTA
Jessyca Cervantes

DIRECTOR EJECUTIVO INTERNACIONAL
Robert Díaz

DIRECTORA GENERAL
Arlenne Muñoz Vilchis
arlenne.munoz@mundoejecutivo.com.mx

EDITORIA EN JEFE
Rosa María Verján Gutiérrez
rosa.verjan@mundoejecutivo.com.mx

REPORTEROS
Ricardo Ramírez Crescencio
Cynthia Michelle Hernández

ASISTENTE EDITORIAL
Araceli Hernández
araceli.hernandez@mundoejecutivo.com.mx

COORDINADOR DE DISEÑO
Gustavo Gómez García

DISEÑO
Yazmin Meza Franco

FOTOGRAFÍA
Antonio Soto Feria

COLUMNISTAS
Enrique Castillo-Pesado, José Medina Mora
y Carlos Bonilla

CONSEJO EDITORIAL
Alba Medina, Alexandra Von Wobeser,
Alexandra M. Vitard Quesnel,
Alvaro Sánchez García,
Armando Nuricumbo, Carlos Canales Buendía,
Carlos Constandse Madrazo,
Daniel Becker, Dieter Holtz,
Eduardo Andrade Iturrabarria,
Félix Martínez Cabrera,
Francisco Suárez Hernández,
Gerardo Gutiérrez Candiani,
Ignacio Zubiría Maqueo,
José Gómez Báez,
Luis Fernando Félix Fernández,
Luis Miguel Díaz Llana,
Manuel Alonso Coratella,
Martín Barrios y Mauricio Reynoso

GERENTES COMERCIALES
Teresa Pérez,
Cristina Carrillo, Jessica Argüelles

DIRECTOR REGIONAL ZONA PENÍNSULA
Emmanuel Sánchez

RESPONSABLE DE SUSCRIPCIONES
Irma Ruiz,
irma.ruiz@mundoejecutivo.com.mx Tel. 5550029429

REPRESENTANTE EN EU

Publicitas Promotion Network Charney
Palacios & Co. 9200 South Dadeland Blvd. Suite 307 33156
Miami, Florida, Estados Unidos
001 (305) 6709450 María José Torres
ppn-miami@publicitas.com
mjtortes@publicitas.com

CONTACTO EN ITALIANO ITALIA GME
Dott. Davide Gallina
+39 347 0949076
davide@stdgallina.it

CONTACTO EN ESPAÑOL ITALIA GME
Lic. José Eduardo Webber
+39 379 5780214
joewebber.it@gmail.com

Dirección: Italy – 31100 Treviso Viale Felissent 7d – Tel. +39 0422 1451535

SUSCRIPCIONES
55 5002 9513 – 55 5002 9429



Circulación certificada por el
Instituto Verificador de Medio
Registro No. 127/21



mundoejecutivo.com.mx

PREMIOS **CIONET**
2024

MUNDO **>>**
EJECUTIVO

LA **—•**
NUEVA
VISIÓN
•— EN **TI**

MasterCIOS

INSPARK | 30 DE MAYO

18:00 HRS



HUAWEI

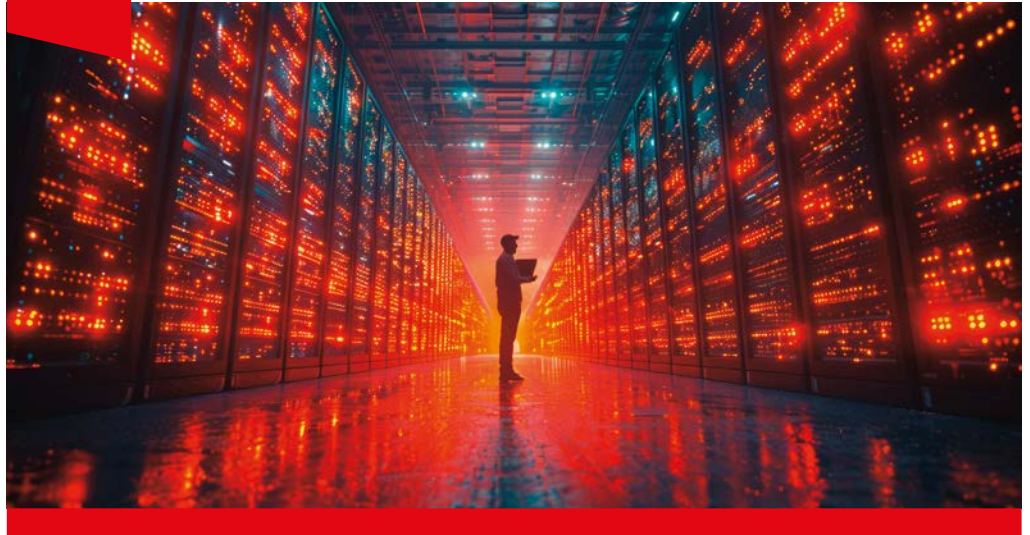
ALGOTIVE

VINOS
Wagner



PORTADA

LOS CIO Y SU CONSTANTE ACTUALIZACIÓN. La Inteligencia Artificial está ayudando a la transformación de la toma de decisiones en las organizaciones, al otorgar análisis profundos y recomendaciones basadas en la minería de datos. Conoce a los CIO más destacados del país.



COLUMNISTAS

José Medina Mora
Acuerdo por un México con Desarrollo Inclusivo
06

Enrique Castillo-Pesado
Empresarios de su Tiempo
22

Carlos Bonilla
Debates poco influyen en la decisión de los electores
52

CIBERSEGURIDAD
Seguridad de la información, el gran desafío
08

ECONOMÍA
Capital privado con oportunidades
10

NEGOCIOS
Seguros: panorama ante nuevas necesidades
12

ECONOMÍA
Finanzas tecnológicas una opción para México
16

SECTORES
Urge modernizar flota de autobuses
26

SECTORES
Máquinas de grandes pesos
30

INDUSTRIA
Acero que mantiene a las industrias
32

SECTORES
Energizando con gas natural
36

RELACIÓN BILATERAL
Comercio latino se fortalece
54

EMPRESAS
Huawei en el futuro de la energía renovable
58

SOSTENIBILIDAD
ASG: la nueva ola de los negocios
60

ENTREVISTA
Toda una revolución Web
62

NEGOCIOS
Disrupción de pagos en México
64



MUJER EJECUTIVA

65

- Necesario construir un Sistema Nacional de Cuidados
- Liderazgo femenino en Data Centers
- E-commerce en México sigue al alza
- Microempresas y el poder de la mujer
- Midlife: transitar hacia la madurez



30
AÑOS

Quálitas
COMPAÑÍA DE SEGUROS®

6 países, más de 5 millones de unidades aseguradas...
¡Así logramos que más personas circulen protegidas!

qualitas.com.mx
CENTRO DE CONTACTO QUÁLITAS
800 800 2021



JOSÉ MEDINA MORA
Presidente Nacional
de Coparmex

ACUERDO POR UN MÉXICO CON DESARROLLO INCLUSIVO

Nuestro país enfrenta grandes desafíos y escenarios de oportunidad en este año 2024. Reconociendo avances en algunos temas, México tiene un gran potencial que no será posible capitalizar si no atendemos los problemas estructurales que persisten en todo el territorio, tales como la falta de acceso a la justicia, la violencia, la pobreza, la desigualdad, y el rezago educativo y de salud.

Desde hace algunos años, en Coparmex hemos estudiado estas problemáticas y entendido que no pueden atenderse desde un sólo sector y enfoque. Por ello, hemos trabajado junto a personas de la academia, la sociedad civil, otros organismos empresariales y políticos en la construcción de un Acuerdo por un México con Desarrollo Inclusivo.

Éste, busca construir bases sólidas para tener un país inclusivo, justo, equitativo, sostenible y próspero para todos, que supere la fragmentación y polarización, y se centre en los aspectos que nos unen, en desarrollar una ruta conjunta en donde todos nos veamos reflejados.

El Acuerdo plantea una agenda de diálogo, consenso y compromiso basada en reconocer el país que somos y el que podemos llegar a ser; así como los principales retos que ponen en riesgo lograr ser mejores y un enfoque para su atención y solución; además de las condiciones indispensables para que las propuestas sean viables y alcanzables.

Se contemplan las dimensiones de Estado Democrático y de Derecho, Desarrollo Inclusivo y Sostenible, y Políticas Económicas de Mercado Solidarias, de los cuales se desprenden retos y sus respectivos enfoques de atención.

En la dimensión de Estado Democrático y de Derecho se consideran retos para el fortalecimiento del sistema democrático, la garantía de derechos, la mejora en el sistema de seguridad y justicia. En la dimensión de Desarrollo

Inclusivo y Sostenible se identifican retos para el cuidado del medio ambiente y una economía sostenible, la transformación del sistema de salud para garantizar salud para todos, además de educación de calidad.

Y respecto a la dimensión de Políticas Económicas de Mercado Solidarias, los retos cruciales tienen que ver con disminuir la informalidad por medio de un proceso estructurado de transición a la formalidad y el establecimiento de un ecosistema emprendedor.

Entre las condiciones fundamentales para asumir estos retos están: el fortalecimiento institucional, la participación ciudadana, educación y capacitación, transparencia y rendición de cuentas, cooperación intersectorial, sostenibilidad, innovación y tecnología, y políticas inclusivas y equitativas por parte de todos los sectores.

Ahora que nos encontramos en un proceso electoral clave para nuestro futuro, hemos invitado a todos quienes aspiran a cargos públicos locales y federales a comprometerse con este Acuerdo, a adoptar la visión compartida que nos permita responder a los retos que enfrentamos y crear oportunidades que impulsen todo nuestro potencial como nación.

El Acuerdo por un México con Desarrollo Inclusivo representa un llamado a la sociedad y a todos los actores públicos para sumar esfuerzos y voluntades en el cambio de paradigma que requiere el país. Anhelamos y consideramos que sí es posible construir un México desarrollado e inclusivo, con oportunidades para todos, si lo hacemos juntos.

En este Acuerdo caben todas las ideas y todas las propuestas, por ello, convocamos a los actores sociales, económicos y políticos a sumarse y comprometerse con esta construcción colectiva del Acuerdo por un México con Desarrollo Inclusivo, porque nadie es mejor que todos juntos. ➔

SPORTSWORLD

TU AQUÍ, TU AHORA

RECARGA Y RENUEVATE

·CLASES GRUPALES

·ALBERCA

·FIT KIDZ ·GIMNASIO

·+ DE 50 CLASES

·ENTRENAMIENTOS
PERSONALIZADOS



CONOCE MÁS ESCANEANDO ESTE QR
O CONTÁCTANOS AQUÍ: 56-2626-4805



www.sportsworld.com.mx

SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN, EL GRAN DESAFÍO

GASTO MUNDIAL DE LOS USUARIOS FINALES EN SEGURIDAD Y GESTIÓN DE RIESGOS ASCENDERÁ A LOS 215 MIL MDD EN 2024, UN AUMENTO DEL 14,3% CON RESPECTO A 2023: GATNER

ROSA MARÍA VERJÁN

La vulnerabilidad en la que se encuentran tanto usuarios como empresas en materia de ciberseguridad aún es grande, por ello, es necesario identificar cualquier tipo de amenaza que pueda poner en peligro la información que manejamos tanto a nivel personal como público.

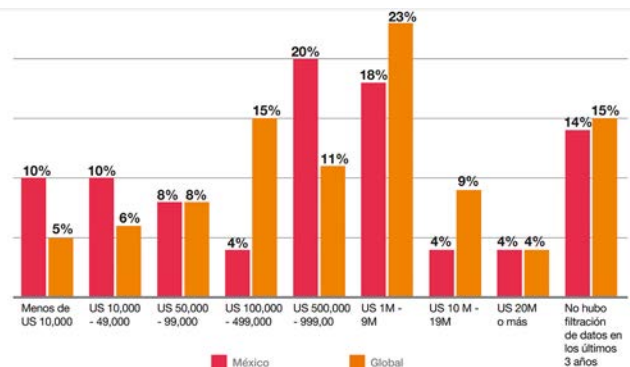
La desinformación, así como la inseguridad cibernética son dos de los riesgos más importantes que pueden padecer tanto las empresas, como la sociedad en general, esto, según el Reporte Global de Riesgos 2024 del Foro Económico Mundial, que realizó en colaboración con Zurich y Marsh McLennan.

Incluso, estudios revelan que la cantidad de datos que se crean, capturan, copian y consumen a nivel mundial cada año es de 97 zettabytes, una cifra que se prevé que aumente a 181 zettabytes para 2025. Búsquedas de Google, mensajes de texto, imágenes publicadas en las redes sociales y compras online: todos esos datos generan un universo de información que puede ser utilizada de manera positiva o negativa.

Si nos vamos por el ámbito empresarial, el estudio El estado de la ciberseguridad Latinoamérica 2024, de ManageEngine, la división de gestión de TI empresarial de Zoho Corp., refiere que los ataques cibernéticos en 2023 aumentaron considerablemente.

Andrés Mendoza, director técnico para LATAM y el sur de Europa de la compañía, apuntó que ante este panorama “es esencial pensar más allá de los paradigmas de seguridad tradicionales, adoptar marcos integrales de ciberseguridad y explo-

COSTO DE LA FILTRACIÓN DE DATOS EN LAS COMPAÑÍAS EN LOS ÚLTIMOS 3 AÑOS



FUENTE: DIGITAL TRUST INSIGHTS 2024, EDICIÓN MÉXICO, PWC

rar estrategias innovadoras para anticiparnos a las tendencias emergentes, salvaguardando la confianza que los clientes depositan en la organización”.

De aquí podemos hablar de la relevancia que tiene el papel del profesional en tecnología, pero también el foco que las compañías le dan al tema de la seguridad en internet. De hecho, el estudio de Kaspersky The portrait of modern information security profesional, indica que más del 70% de las empresas destinan anualmente más de 100 mil dólares en formación para mantener al día los conocimientos de dichos colaboradores.

Veniamin Levtsov, vicepresidente del Centro de Experiencia en Negocios Corporativos de Kaspersky asegura que “el desarrollo de especialistas de alto perfil dentro de la empresa y la creación de experiencia interna puede resultar en una estrategia eficaz para las organizaciones que pretenden retener a los empleados existentes y permitirles crecer profesionalmente”.

Relacionado con lo anterior, la Inteligencia Artificial cobra un papel relevante, puesto que especialistas y empresarios aseguran que esta herramienta les permitiría “implementar cambios adecuados, manejar respuestas a ataques y realizar otras tareas sin la necesidad de una revisión manual antes de la implementación de las estrategias de ciberseguridad”.

Subin George, gerente de operaciones regionales para LATAM de ManageEngin expuso que es evidente cómo es que en nuestro país el uso de la IA es ya una realidad en el combate a las amenazas cibernéticas. Por supuesto, dijo, esto debe de ir acompañado de protocolos de seguridad sólidos y soluciones integrales, pero a la vez, “fomentar una cultura de concienciación sobre la ciberseguridad entre los empleados. Al incorporarla en la cultura de cualquier organización, podemos mitigar eficazmente el riesgo de ciberamenazas”.

Según Statista Market Insights, el mercado mexicano de Inteligencia Artificial alcanzará un valor de 3,700 millones de dólares en 2024, un incremento del 30% con respecto al año previo, cuando su valor fue de 2,820 millones de dólares. Se espera que, en 2030, 8.4 millones de personas utilicen esta tecnología en México, cuyo valor rozará los 10 millones de dólares.

Para Jaime Balañá, director Técnico de NetApp para Iberia y Latam, “las empresas que manejan adecuadamente sus datos, conectando y unificando diversos conjuntos de datos estructu-

rados y no estructurados mediante una infraestructura inteligente, se encuentran en una posición de ventaja para conseguir los mejores resultados en la era de la IA”.

Además, especialistas de EPAM Systems Inc., “El cambio hacia la IA requiere un cambio de paradigma en cómo percibimos la seguridad de datos y la gestión de riesgos. Es crucial para las empresas: a) tener en cuenta aceptar la naturaleza de ‘escala de grises’ de la seguridad de IA, reconociendo que las visiones binarias de la seguridad de los datos son insuficientes; b) equilibrar la innovación con la mitigación de riesgos, asegurando que las exploraciones en IA no comprometan la seguridad de los datos; c) revisar estrategias de seguridad: adoptar enfoques de ciberseguridad multifacéticos y ágiles que evolucionen con la tecnología”.

Pensando en la cantidad de información que se concentra actualmente en la nube, la atención también debe estar puesta ahí, pues si bien, una de las ventajas es que se puede acceder a esos datos desde cualquier lugar, e incluso, es más económico para las compañías que tener grandes servidores, los problemas de seguridad también existen ahí. Según las investigaciones de PwC, pese a que los ataques en la nube son una preocupación, cerca de un tercio de las organizaciones en el mundo no cuentan con un plan de gestión de riesgos para enfrentar los desafíos de los proveedores de servicios en la nube.

**EN AMÉRICA LATINA,
EL 51% DE LOS
PROFESIONALES ESTÁ
DISPUERTO A PAGAR
CURSOS DE FORMACIÓN
ADICIONALES PARA SEGUIR
SIENDO COMPETITIVOS EN
EL MERCADO: KASPERSKY.**

Cabe destacar que, “si bien, tecnologías como el cómputo en la nube representan un motor de crecimiento, también imponen un riesgo y aumento de vulnerabilidades cibernéticas importantes”.

Por otro lado, si consideramos los resultados que arrojó el estudio Digital Trust Insights 2024 de PwC, 5 de cada 10 empresas mexicanas tuvieron pérdidas de hasta 999 mil dólares como resultado de una filtración de datos en los últimos tres años.

Es una realidad que el tema de la ciberseguridad empresarial ya va más allá de sólo tener un área de TI, es crucial generar estrategias acordes a las necesidades de cada empresa, considerando el sector y el tamaño de la misma.

No debemos perder de vista que los problemas y ataques cibernéticos además de vulnerar la Información significan pérdidas económicas que a veces se forman incuantificables. De hecho, empresas encuestadas por PwC refirieron que en los últimos tres años, el costo por la filtración de datos estuvo entre 1 y 9 millones de dólares.

Finalmente, cabe señalar que datos de la Universidad de Guadalajara y de la Dirección General Científica de la Guardia Nacional revelan que de septiembre de 2020 a abril de 2022 se atendieron 34 mil reportes ciudadanos en materia de ciberseguridad, principalmente relacionados con secuestro de datos bancarios, institucionales o personales. ➔

ULINE

COLECCIÓN METROPOLITANA



**ORDENE ANTES DE LAS 6 PM
PARA ENVÍO EL MISMO DÍA**



MAMPARAS DIVISORIAS



ARCHIVEROS



CAPITAL PRIVADO CON OPORTUNIDADES

**MÉXICO RECIBIÓ
COMPROMISOS DE
INVERSIÓN POR UN
VALOR DE MÁS DE
31 MIL MILLONES DE
DÓLARES**

RICARDO RAMÍREZ CRESCENCIO

La crisis sanitaria de 2020 transformó el panorama de la inversión privada, eso impulsó a los inversionistas a centrarse en proyectos que ofrecieran soluciones sociales y tecnológicas, lo que resultó en un retorno significativo de la inversión; como resultado, las empresas emergentes más beneficiadas fueron principalmente del sector tecnológico, eso destacó la importancia de la innovación en este periodo.

Pablo Coballasi, presidente de la Asociación Mexicana de Capital Privado (Amexcap), señaló en una entrevista que los fondos de Venture Capital (VC) muestran una tendencia al alza, particularmente en compañías tecnológicas, donde se enfocan en el desarrollo de herramientas para optimizar procesos, eso subraya el alto potencial de crecimiento que representa este sector.

“Los inversionistas de Venture Capital invierten en las compañías de tecnología por-

que están interesados en las oportunidades de alto crecimiento que se logra gracias al uso de la tecnología”, afirmó Pablo.

Sin embargo, tras el gran auge de 2021, los inversionistas se tornaron más exigentes en cuanto a los fondos, donde ahora demandan compañías con un crecimiento sostenible respaldado por indicadores clave de desempeño, como el flujo de caja y proyecciones claras de rentabilidad, ¿Qué causó esta rigurosa exigencia?

Tras el año 2021, surgieron unicornios en varios países latinoamericanos como: Chile, Ecuador, Colombia, México, y por supuesto Brasil, este último siendo la nación con más empresas emergentes valoradas en mil millones de dólares. Este fenómeno, apodado por los expertos como ‘la fiesta del 2021’, generó tanto aspectos positivos como negativos.

Susana García Robles, socia gerente de Capria Ventures, destacó que uno de los as-

pectos positivos fue que muchas compañías que se convirtieron en unicornios tenían un historial de crecimiento sostenible a lo largo de los años; este antecedente fue crucial para que los inversionistas confíen en estas empresas como apuestas sólidas.

Lo negativo radica en que algunas compañías crecieron a cualquier precio; sus valoraciones se dispararon sin bases sólidas, por lo que, García Robles destacó que eso los dejó en una posición vulnerable, dependiendo de líneas de crédito al no poder enfrentar nuevas rondas de financiamiento, además, los inversionistas ahora están escudriñando minuciosamente estas últimas valoraciones.

La especialista identificó a los emprendedores que priorizan un crecimiento a cualquier precio y a los inversionistas que fomentaron esta mentalidad como los responsables de los aspectos negativos, por lo que, ambos grupos son objeto de atención en Latinoamérica, ya que se busca eliminar esta actitud para promover un crecimiento más sostenible y responsable.

Pablo ejemplificó esto en el sector financiero, donde la tecnología democratizó el acceso al mercado financiero, facilitando su alcance a prácticamente cualquier persona, este cambio transformó significativamente el panorama en este ámbito.

Este fenómeno también se está replicando en otras industrias, impulsado por internet, que actúa como el pilar fundamental para permitir una mayor penetración y acceso tecnológico a la base de la pirámide social.

Coincidió en que las empresas que invierten en los fondos buscan proyectos que no sólo ofrezcan oportunidades de crecimiento, sino que también generen un impacto social considerable al abordar problemas que se presentan en la sociedad.

NUEVO CAPÍTULO DE TECNOLOGÍA EN MÉXICO

La nación goza de una posición macroeconómica sólida, lo que representa un momento propicio para la industria del capital privado al ofrecer la oportunidad de atraer Inversión Extranjera Directa (IED).

Pablo Coballasi enfatizó que los fondos de Venture Capital muestran una tendencia al alza en las compañías de tecnología, con el objetivo de desarrollar herramientas para agilizar procesos, esto destaca el alto potencial de crecimiento del sector tecnológico, lo que se alinea con el desarrollo económico que está experimentando México.

“A raíz de la relocalización global de la cadena de suministro y la IED que entra al país estos inversionistas demandan el uso de la tecnología por parte de la manufactura de productos o para brindar servicios, por lo que es una oportunidad para que el retorno de la inversión sea firme”, expresó Coballasi.

También expresó su opinión sobre las perspectivas positivas de retorno de inversión y dividendos para el año 2024; espera que la era de tasas altas experimente un descenso gradual, lo que permitirá un acceso más accesible al apalancamiento de inversión para todas las empresas y, por lo tanto, una disminución en el costo del capital.

“Lo que buscan los inversionistas son empresas con crecimientos altos y que tomen ventaja del gran potencial que existe en México para usar esta tecnología y penetrar con más fuerza sus industrias”.

Basándose en la experiencia adquirida por los fondos de inversión y en el aprendizaje de los errores pasados, la especialista vislumbra un futuro prometedor para el sector, esto es especialmente relevante en países como México, que cuenta con condiciones macroeconómicas propicias para el desarrollo favorecedor del capital privado. ➔



Primer punto de inflexión del VC importante pasó entre el 2012-2015, con una adopción muy fuerte de la tecnología que abarató los costos de la creación de startups”

Susana García Robles,
socia gerente de Capria Ventures



Una palanca de desarrollo muy importante para el mundo y sin duda para los países en desarrollo como México”

Pablo Coballasi,
presidente de la Amexcap



SEGUROS:

PANORAMA ANTE NUEVAS NECESIDADES

EN 2023 MÉXICO Y COLOMBIA FUERON LOS PAÍSES QUE MÁS INSURTECHS EXTRANJERAS ATRAJERON CON UNA CIFRA DEL 14.6 POR CIENTO

CYNTHIA MICHELLE HERNÁNDEZ

El mercado insurtech en el país crece y se transforma para ofrecer otros panoramas y maneras de adquisición, diferentes de las aseguradoras ya conocidas por los consumidores, estas evolucionan para ser un cambio cada vez más digitalizado y centrado en la tecnología, pero al mismo tiempo, mantenerse en el impulso del crecimiento económico por la demanda y adopción de soluciones eficientes.

De acuerdo con las cifras del Latam Insurtech Journey de 2023 de la consultora Digital Insurance Latam, hay 464 insurtechs en América Latina, del total 35% se encuentra en Brasil, 18% en México y 15% en Argentina; representando el 7% internacional. Así la nación mexicana, fue el tercer lugar en recepción de inversión con un 11% del total de toda la región.

Centroamérica contabilizó 15 insurtechs, las cuales tienen un crecimiento del 36% anual, de ellas; 3 crearon nuevos modelos de negocio, 5 son de distribución y 5 proveen servicios a aseguradoras e intermediarios.

Los números de internacionalización de las insurtech latinoamericanas alcanzó un 10%, y de estas, el 14% crearon nuevos modelos de negocios, 41% se dedican a la dis-



tribución digital y el 45% son capacitadoras, así como colaboran con otras aseguradoras y demás intermediarios.

La desaparición anual de las insurtech latinas es del 6%, sin embargo, se estima que el monto total de inversión en el sector hasta el año pasado fue de 965 millones de dólares, por lo cual se presenta como un área de oportunidad para la región.

Santiago Federico del Castillo Hernández, tesorero de la Asociación Insurtech México y CEO de la Insurtech XSISÍ apuntó que hay toda una nueva generación que no busca el mismo tipo de seguros, es decir, no busca asegurar las mismas cosas, antes se aseguraban coches, casa o la vida, hoy en día las nuevas generaciones quieren asegurar la bicicleta, teléfono, mascotas, computadora, etcétera.

La hiperpersonalización se convirtió en uno de los principales focos que, sin duda, lle-



INSURTECH

va a que las insurtechs tengan un crecimiento un poco más acelerado, incluso hoy en día puedes obtener una póliza de seguro en menos tiempo, en promedio unos 7 minutos.

“La idea es simplificar un proceso para que las personas puedan acceder, de esta manera te abres a un mercado totalmente nuevo que no estaba asegurado, que nunca se había preguntado el cómo asegurarse, y lo hace de modo en que puedan entender; eso es importantísimo, y que lo puedan contratar, esa es la otra parte”.

Jesús Hernández, fundador y CEO de la insurtech WeeCompany coincidió en que las innovaciones fuertes están en el tema de la dictaminación de siniestros, además de la vanguardia más importante, en general, de las insurtech; la simplificación del proceso comercial, esto es la suscripción y la emisión de las pólizas. “Yo creo que son los dos grandes campos que están disrumpiendo,

pues simplificamos mucho la experiencia que tiene hoy uno con su seguro en general”.

Por su parte, Silvia Medina, miembro del Consejo Directivo de la Asociación Insurtech México, directora de Relaciones Públicas y Comunicaciones, líder del programa Insurtech en Blac, agregó que otras innovaciones son: el uso de automatización e inteligencia artificial en los procesos de suscripción, reclamaciones y atención que permiten a las aseguradoras mejorar la eficiencia operativa, reducir costos y ofrecer respuestas más rápidas y personalizadas.

Así como los seguros bajo demanda y microseguros, estos desarrollan productos flexibles y personalizados que permiten a los usuarios contratar coberturas específicas por periodos cortos de tiempo o para situaciones particulares. Esto brinda a los consumidores la posibilidad de obtener la protección que necesitan de manera más accesible y asequible.



Hubo una caída de las Insurtech en 2022 en todo el mundo, todo se digitalizó, y sobrevivimos. Fue una verificación de procesos, productos y estándares de la industria, en ese sentido fue algo sano"

Santiago Federico del Castillo Hernández,
Tesorero de la Asociación Insurtech México y CEO de la Insurtech XSISÍ



Hasta el año pasado, se observó una disminución en la inversión y en la actividad de startups de insurtech en comparación con años anteriores. Sin embargo, muchas aseguradoras tradicionales están invirtiendo en tecnología y digitalización para mejorar sus servicios y ofrecer una experiencia al cliente más eficiente"

Silvia Medina, Miembro del Consejo Directivo de la Asociación Insurtech México.



En los países de la OCDE el PIB por seguros es 8%, en México es cerca del 2%; todavía tenemos que crecer, pero es a través de empezar a generar conciencia de la protección financiera, y esta llegará hasta que los precios sean accesibles, y entonces ahí es donde entra la tecnología para simplificar y alcanzar un crecimiento importante"

Jesús Hernández, fundador y CEO de la Insurtech WeeCompany



FRENTE AL SINIESTRO

En los últimos tres meses de 2023, los servicios financieros y de seguros le dejaron al país 932 mil 597 millones de pesos. Reflejo de que sólo el 19.1% de los consumidores adultos no es cliente de ninguna compañía aseguradora, una baja del 1% frente al 2022.

Los otros juicios a la hora de contratación de seguros, en 2023, son: es importante tener un seguro para todo (53.6%); no hay sentido tener seguro de automóvil si se paga de todas formas en los accidentes (32.2%), si no fuera necesario, no lo contratarían (26.1%) y los seguros son para los que tienen mala suerte (11%), según cifras de DataMéxico y la firma de investigación YouGov.

El tesorero de la Asociación Insurtech México y CEO de la Insurtech XSISÍ, exhibió que las insurtech se enfrenta a varios temas, entre estos el de la desconfianza en los seguros, se presenta la idea de que no pagan, y del mal entendimiento del producto, por lo que influye el tema de cultura de aseguramiento, sobre cómo funciona un seguro, qué es un seguro y cuáles son las coberturas.

Mientras, Silvia y Jesús concertaron que hay todo un tema legal detrás, por las validaciones gubernamentales, entonces no cualquiera puede llegar al mercado, dado que hay ciertos criterios de ciberseguridad y seguridad tradicional, y el adaptarse a un marco regulatorio en constante evolución que a veces puede no estar completamente alineado con las nuevas tecnologías y modelos de negocios, sino con los sistemas tradicionales, hace que la industria tenga que buscar el superar las barreras de integración, una de las soluciones es buscar y facilitar la colaboración.

Santiago afirmó que las insurtech sí buscan el tema de colaboración a través de agentes, pues cuando estos se unen con la tecnología, la facilidad es diferencial, y no solamente en términos del acercamiento con los que ya tradicionalmente compran seguros, sino también a una población que no es tradicional.

Para Silvia Medina en el surgimiento del mercado de este tipo de aseguradoras en México, se está observando una tendencia hacia la fusión y la adquisición de startups de insurtech por parte de compañías de seguros tradicionales. Lo que permite a las tradicionales aprovechar la innovación tecnológica para mejorar sus procesos, ofrecer nuevos productos y servicios, y claro, adaptarse a las demandas cambiantes de los consumidores.

PANORAMA ALENTADOR

Mientras que los beneficios para las insurtechs es el acceso a recursos, infraestructura y una base de clientes más amplia para escalar y consolidarse en el mercado. Sin embargo, también existen otras que optan por mantenerse independientes y colaborar de forma complementaria con las aseguradoras tradicionales.

En México, estos modelos están en constante evolución por lo que transforman radicalmente el mercado en el país. El crecimiento vertiginoso y la adopción cada vez más vista en el público mexicano que accede y gestiona sus seguros, diferente de los modelos tradicionales de seguros por el ofrecimiento de soluciones más ágiles, personalizadas y accesibles a través de plataformas digitales, hace que el enfoque centrado en el cliente les permite a estas compañías ganar una amplia gama de usuarios.

Estas empresas siguen fomentando la competencia, obligando a las empresas tradicionales a adaptarse y mejorar sus ofertas, lo que ha resultado en una mayor diversidad de opciones para los consumidores mexicanos. Sin embargo, aún enfrenta desafíos significativos, incluyendo desde obstáculos regulatorios, hasta la necesidad de educar y concienciar. El futuro de las insurtechs en México parece con potencial considerable para seguir creciendo y mejorando la experiencia del cliente. ➔




ANA
SEGUROS



En ANA Seguros entendemos la importancia de cuidar a la familia en todo momento, por ello la cobertura de **Gastos Médicos Ocupantes** es fundamental para garantizar la protección de tus hijos en cada trayecto.

Aplican términos y condiciones.

 **55.5322.8200**

 #EstasEnBuenasManos

 anaseguros.com.mx



 Grupo
Valore



FINANZAS TECNOLÓGICAS UNA OPCIÓN PARA MÉXICO

A FINALES DE FEBRERO DE 2024 LA SHCP AUTORIZÓ 52 INSTITUCIONES DE FONDOS DE PAGO ELECTRÓNICO Y 24 INSTITUCIONES DE FINANCIAMIENTO COLECTIVO

CYNTHIA MICHELLE HERNÁNDEZ

El sector de las fintech llegó a irrumpir con fuerza en el panorama financiero, al transformar radicalmente la forma en que se accede, se usan y se entienden los servicios financieros, estas empresas impulsadas gracias a la tecnología tienen una visión diferente, además han desafiado y democratizado las convenciones establecidas

para un acceso más dinámico a la economía, generando un impacto significativo.

A inicios de este año, en el país se contabilizaron 773 emprendimientos locales, comparadas con las 650 del 2022, es decir, un 18.9% más, además de un crecimiento compuesto del 18.4% de 2019 a 2023, esto, según el estudio Finnovista Fintech Radar México, de Finnovista en colaboración con Visa.

En México operan 217 empresas de más de 22 diferentes países entre los más vistos son Estados Unidos, Chile, Colombia y Argentina. Lo que representa que en América Latina, México disponga del segundo país con mayor número de fintech, sólo por debajo de Brasil con 869, a la nación le siguen Colombia (642); Argentina (452); Chile (361); Perú, (291) y Ecuador (131).

Víctor Casanova, vicepresidente de crecimiento de la Fintech Ancient, expuso que México tiene un rezago importante en general en estos temas, si se compara con otros países de América Latina. “El mundo Fintech ha desacelerado un poco, sin embargo, en México sigue boyante porque vamos un poco atrás, entonces es fundamental el alza, hoy hay aproximadamente mil compañías y eso habla del enorme potencial”, refirió.

En este mismo sentido, Andrés Fontao, cofundador y socio director de Finnovista, expresó que el ecosistema fintech de México continúa en pleno desarrollo y consolidación, por lo que los principales retos son la ampliación de sus operaciones y la internacionalización, además del acceso al financiamiento o el lanzamiento de nuevos productos o servicios. “El mercado mexicano empieza a presentar signos de madurez tanto en crecimiento de número de proyectos como en levantamiento de capital”.

Conforme al reporte de Finnovista, las ganancias también experimentaron un aumento, en 2020, el 20% de estas empresas reportó ingresos superiores a 500 mil dólares, para 2021 alzó al 35%, mientras que en 2023 logró llegar al 62%, por lo que para este 2024, el 82% de las Fintech esperan facturación aún más elevadas.

RADIOGRAFÍA DEL ECOSISTEMA

A finales de 2022 de las 650 Fintech, 112 abandonaron el ecosistema porque cerraron, fueron compradas, cambiaron su marca, mudaron a otros modelos de negocio, se trasladaron de sede u otro país, dejando una tasa

de salida del 17.2%, sobreviviendo 539 proyectos. Aunque de estos 112 proyectos, solo 63 suspendieron totalmente operaciones, un 9.7% del total.

En entrevista el vicepresidente de crecimiento de Ancient esclareció que México tiene oportunidades de mejora y de negocio en todo lo relacionado con créditos, pues es ahí donde existe una oportunidad gigante para la inclusión financiera. Al igual que es ahí donde entran los productos que llamen la atención al mercado en general, como el tema de los pagos sin efectivo y las soluciones de Fintech personalizadas para terceros que lleguen al país o emprendedores mexicanos que desean tener una solución para poder lanzarse rápidamente en el mercado.

Para Andrés Fontao, son muchas las mejoras tecnológicas, ya que existe una amplia oferta de plataformas de ahorro y gestión patrimonial con productos de inversión o tasas de ahorro nunca vistas en el mercado que las Fintech han democratizado, haciendo que prácticamente cualquiera pueda acceder a ellos.

BIENESTAR FINTECH

De la encuesta Global Consumer Survey de Statista se observó en 2023 que los pagos digitales han crecido en México y continuarán en los próximos años, pues un 98% de los usuarios encuestados realizó un pago desde su teléfono móvil, mientras que en 2022 el 12% lo usó para comprar bebidas y alimentos en restaurantes, y sólo el 1% declaró nunca haber usado este método.

Este tipo de servicios cada vez más usado ha dado pie a que otras marcas como Mercado Pago, Masterpass, BBVA Wallet, Samsung Pass e incluso el Banco de México (Banxico) haya creado el sistema de cobro digital (CODI), esta resultó en transacciones por encima de los 2 mil 500 millones de pesos al año anuales. Así se espera que para el 2027 habrá 86 millones de usuarios fintech de pagos digitales.



México es el segundo país de mayor potencial en Fintech, y tiene una de las mayores masas poblacionales en Latinoamérica, por lo que tenemos la responsabilidad de atender a todos aquellos que recién están accediendo a este mundo financiero para una mejor calidad de vida”

Víctor Casanova,
vicepresidente de
Crecimiento en Ancient



Para Casanova el crecimiento es por puntos, primero el tema regulatorio, las autoridades sí dan nuevas autorizaciones, pero se debe trabajar más en las normas, recaló que es esencial tenerlo porque eso va a permitir que todas las compañías operen bajo las mismas reglas y así dar seguridad hacia los usuarios, pues si estos piensan en sí es riesgoso tener su dinero o transaccionar por medio de estas compañías Fintech, no lo harán.

Otro punto, el más importante mencionó, es el tecnológico, pues los componentes tecnológicos, como los software factory especializados que se van construyendo mejores plataformas conforme lo que los clientes solicitan, pero siempre se conforman con componentes ya validados certificados y comprobados.

Asimismo, mencionó que el aprobado banking as a service, es la prueba de la facilidad que se puede ofrecer, dado que los registros son inmediatos en las diferentes plataformas, porque hay tecnologías apogadas al tema de biométricos donde verifi-

can identidades y evitan la suplantación de identidad.

En tanto, Fontao acotó que las finanzas abiertas y las tecnologías relacionadas con el cómputo en la nube son las más implementadas con un 68% y 56% respectivamente, pero la inteligencia artificial y el machine learning han crecido durante los últimos años, con un uso prácticamente duplicado porcentualmente desde 2021, y hoy en día es la tercera tecnología más implementada por las Fintech de México, con un 52% de adopción.

Así estimó el cofundador y socio director de Finnovista que un 13% de las Fintech que utilizan IA, lo hace para desarrollar mejores productos de atención y satisfacción de clientes; mientras que un 8.7% lo hace para personalizar servicios para cada segmento de la población. Una cifra que puede parecer baja, sin embargo, ha aumentado considerablemente durante los últimos años y refleja ese énfasis tecnológico en el acercamiento a nuevas necesidades de poblaciones que, hasta hace poco, eran difíciles de atender.

México se encuentra en el doceavo puesto de la lista de países con mayor número de Fintech, con cerca de mil contabilizadas conforme a Finnovista

USUARIOS

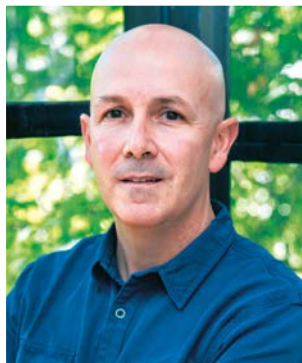
En los datos de Finnavista y Visa se observó que un 44.6% de los productos y servicios eran dirigidos al público y empresas con poca o nulo acercamiento a la bancarización, manteniendo una búsqueda por abarcar a estos.

Estadísticas del Instituto Nacional de Estadística y Geografía y Unnax, una entidad de dinero electrónico del Banco de España en su publicación sobre el Open finance, el camino a la inclusión financiera en México, mostraron que después de la crisis sanitaria, la digitalización del sector financiero sólo se ve en aumento, y el 2024 tiene un papel clave en tierras mexicanas por la inclusión financiera.

Sólo una de cada diez personas entre los 18 a 70 años tiene o ha tenido un seguro, afore, cuenta o crédito; ninguna clase (22%), un tipo (22%), dos tipos (22%), tres tipos (19%) y cuatro tipos (15%). Así las razones por las que no accedieron fueron; no le gusta la idea de endeudarse (35%), no cumplían los requisitos (26%), no estaban interesados (24%) y no estaban de acuerdo con los intereses o comisiones porque le parecían altas (7%).

El cofundador y socio director de Finnovista resumió que el impacto de la inclusión financiera es enorme, pues la informalidad económica en el país es de un cuarto del PIB; y la inclusión de esta parte de la población, sí supone una carga fiscal, pero al mismo tiempo contribuiría a la economía de gran manera. “Esta inclusión plantearía a la población incorporada seguros de salud, productos de crédito para emprender, alternativas de gestión patrimonial más allá del efectivo y muchos otros beneficios de salud financiera que, hoy en día, están democratizados por las distintas soluciones Fintech”.

Víctor Casanova concordó que el impacto de la inclusión financiera fintech está más sobre los usuarios, es decir, representa una parte fundamental en pueblos remo-



“
Destaca el gran tamaño de mercado de México, el cual es mencionado por el 77.9% de las Fintech. Y le siguen la mayor rapidez de adopción de productos tecnológicos por parte de la población y los mayores tickets promedio comparado con otros mercados de la región”

Andrés Fontao,
cofundador y socio
director de Finnovista

tos, donde el acceso a crédito u otros servicios financieros es una medida de una vida más confortable, desde el punto de vista de tener una casa digna, un coche digno etcétera. “La diferencia de no tener acceso a tener acceso al mundo financiero es radical”.

Así comentó que desde el panorama de las fintech o las startups, presenta una oportunidad de negocio interesante donde cada uno puede personalizar sus modelos, su oferta de valor hacia los usuarios con la finalidad de poder idear algo que satisfaga las necesidades con un producto para todos.

El crecimiento y los beneficios de las Fintech, son la evolución de los inicios del manejo del dinero hasta la actualidad, preparar el camino de perspectivas en un mundo cada vez más digitalizado y cambiante, y si bien enfrentan desafíos en su camino al crecimiento, la capacidad de innovación y adaptación les permite continuar con éxito, en la medida que el futuro se acerque; el impacto de estas se extiende mucho más allá dando como resultado la reconfiguración de todo el ecosistema económico.

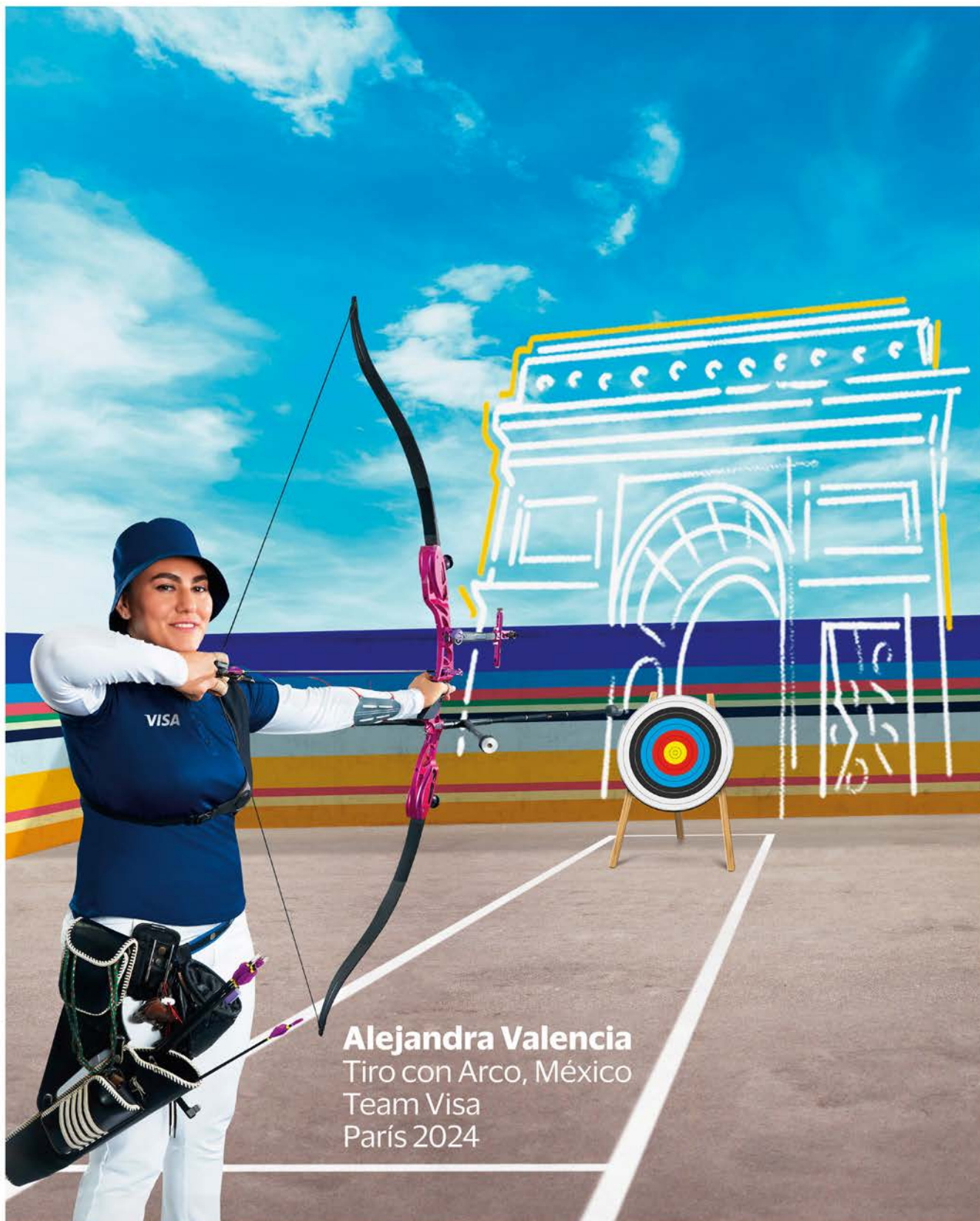
Las fintech generan beneficios económicos tanto para el público general como las empresas, desde la mejora de la eficiencia operativa y la reducción de costos hasta la ampliación de servicios, así remodelando lo fundamental de una sociedad activamente económica. ➡



Pagando con **Visa** puedes ir a los **Juegos** **Olímpicos de París 2024.**



Vigencia del 1 de abril al 27 de mayo 2024. Consulta términos y condiciones en www.visa.com.mx/promociones/juegos-olimpicos.html. Permiso SEGOB: DGRTC/0491/2024



Alejandra Valencia
Tiro con Arco, México
Team Visa
París 2024



ENRIQUE
CASTILLO-PESADO
interdif@prodigy.net.mx

Inflación Médica para este año de 14%; Canirac estrena presidente; Bimbo y la ética en los negocios; Macron inaugurará Villa Olímpica en París; Amazon invierte suma millonaria en startup; Hasbro City va por centro de entretenimiento de tecnología; Con IA las fábricas aumentan en 30% su capacidad; Canacine busca aportar el 1.15% del PIB; Acciones de Tesla disminuyeron 4.9%

Gozar de una vida saludable es un privilegio que no todos tienen. En México, por ejemplo, se hace bastante difícil este panorama, pues los altos costos médicos afectan a millones de personas que no tienen cómo costearlos. Para tener una buena salud se requiere además de otras cosas, tener una buena solvencia económica que en algunos casos no es posible. El pronóstico de inflación médica durante el 2024 en México es de 14.2%, lo que viene siendo una baja del 0.9 puntos porcentuales, en comparación con las estimaciones realizadas en 2023, de acuerdo con un reporte de Mercer. 10.3% es la proyección de la empresa para la inflación médica en Latinoamérica en este año. Y el 59% de las aseguradoras comentaron que ha empeorado el acceso a servicios de salud pública. Sin embargo, los pronósticos de Mercer respecto a la inflación general en México fueron más alentadores, ya que estiman que el país cierre este 2024 con 3.9%. Sin embargo, el reporte también arrojó que el 85% de las aseguradoras que operan en LATAM han mostrado su preocupación respecto a la inflación médica en lo relacionado con temas de costos, por lo que empleadores y asesores han negociado precios con las compañías.

FORTALECER LA AFILIACIÓN Y LA UNIDAD EN EL GREMIO

Ignacio Alarcón Rodríguez Pacheco, recientemente tomó el cargo como nuevo presidente de la Cámara Nacional de la Industria de Restaurantes y Alimentos Condimentados (Canirac) para el periodo 2024-2025. Con más de 16 mil afiliados y representando a más de 670 mil establecimientos en todo México, la Canirac es un pilar económico fundamental. Las unidades económicas de este sector conforman el 12.2% del total de los negocios del país, generando

más de 2 millones de empleos, lo que viene representando el 7.5% de la economía total y la principal fuente de empleo para uno de cada cinco jóvenes. Para Alarcón lo importante es fortalecer la afiliación y la unidad en el gremio, así como en promover la profesionalización a través de vínculos con la academia.

EL CRECIMIENTO SOSTENIDO DE LOS NEGOCIOS

Grupo Bimbo que dirige Daniel Servitje, es la compañía que por ocho años consecutivos ha sido considerada como una de las empresas más éticas del mundo. Trabajar con asuntos de sostenibilidad y ética, ya no es un tema de moda, sino que es visto como una pieza fundamental para el crecimiento sostenido de los negocios, y es ahí donde hay que fijar la mirada en Grupo Bimbo. Ese es un trabajo constante, en el que el equipo que dirige Ignacio Stepanic, líder global de Cumplimiento Normativo en Grupo Bimbo, asume el compromiso. Esta compañía es la única mexicana incluida en el análisis realizado por Ethisphere.

MACRON Y PARÍS 2024

El presidente galo Emmanuel Macron, realizó una presentación simbólica en conjunto con la empresa Solideo y el Comité Organizador para la entrega de llaves, pues Macron será el encargado de inaugurar la Villa Olímpica en la que vivirán los atletas de todo el mundo durante los próximos Juegos Olímpicos París 2024, ubicada al norte de la capital francesa, en tanto que la apertura formal será hasta el mes de julio, días antes del evento. La oficina presidencial también estableció que se cumplieron los criterios previstos para la edificación de esta villa, en materia de inversión y un gasto que se aproximó a los dos millones de euros, para lo que catalogaron como un “manifiesto al aire li-



➤ Inflación Médica para este año de 14%.



➤ Ignacio Alarcón Rodríguez Pacheco, nuevo presidente de Canirac



➤ Daniel Servitje Montull, CEO de Grupo Bimbo



➤ Emmanuel Macron inaugurará la Villa Olímpica de París 2024

bre de la ciudad baja en el carbono del mañana”. Estable fosa en las orillas del Sena, entre la ciudad de Saint-Denis, Saint Ouen y Lile-Saint Denis, este espacio contará con dos mil 800 viviendas y cerca de 14 mil 250 camas. La organización mencionó que ya están a la venta decenas de miles de boletos para asistir a las pruebas de atletismo, se llevarán a cabo del 2 al 10 de agosto. Y después de ya haber vendido más de 8 millones de los 10 millones de boletos disponibles, también se mencionó que se mantendrán precios accesibles, con los más económicos para las sesiones matutinas de 24 euros y de 85 euros las vespertinas.

LA APORTACIÓN ELEVA LA INVERSIÓN

Una inversión adicional por 2 mil 750 millones de dólares en la startup de inteligencia artificial Anthropic anunció Amazon. La aportación aumenta la inversión total de Amazon en la empresa, reconocido constructor de las llamadas herramientas de inteligencia artificial generativa de texto y análisis, a 4 millones de dólares, después de una inversión anterior anunciada en el mes de septiembre. Como parte del acuerdo, Anthropic también acordó usar los centros de datos de Amazon Web Services para impulsar algunas operaciones y utilizar chips de computadora personalizados de Amazon. Anthropic utilizará chips de Google de Alphabet. Pero también como parte del acuerdo, Amazon tenía derecho a aportar fondos adicionales en forma de un pagaré convertible, siempre que lo hiciera antes de que terminara marzo.

CENTRO DE ENTRETENIMIENTO DE TECNOLOGÍA

En junio del 2023 fue cuando en fusión Grupo VXT y Grupo Narmex iniciaron las operaciones de Hasbro City. Y es que el centro de diversiones acumula la asistencia de 150 mil visitantes, a nueve meses de su apertura, cantidad que pretenden multiplicar en su primer aniversario, apoyado en una inversión de 20 millones de dólares para la atracción de Nerf, que es un centro de entretenimiento con tecnología donde los participantes pueden realizar “combates” como el G.I. Joe Challenge. Nerf es el área próxima para abrir y, a diferencia de los competidores Six Flags, Kataplum

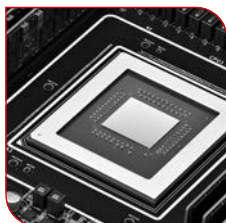
y Kidzania, Hasbro City menciona que tiene una oferta 10% temática con sus marcas Power Rangers, Tonka, Battleship, My Little Pony, G.I. Joe, Mr. Monopoly, Potato Head, y Transformers.

BENEFICIOSA TECNOLOGÍA PARA LAS FÁBRICAS

Matías Castillo, cofundador y director general de pulsar señaló que tienen “clientes que han podido producir exactamente lo mismo al reducir un turno completo, pasar de tres a dos turnos de trabajo para tener el mismo volumen, y ahí hay un ahorro de más de 30% de los gastos fijos que tienen para producir”. Pues resulta que los incrementos al salario mínimo junto con el aumento a los días de vacaciones ya impactan los costos operativos de las empresas, panorama que podría presionarse ante otra reforma laboral donde se disminuyan de 48 a 40 horas semanales. Por lo que para la industria manufacturera la IA es un aliciente, que les puede generar ahorros de 30% en sus gastos fijos y también acortar turnos laborales.

CANACINE BUSCA APORTAR EL 1.5% DEL PIB

Para este año la industria del cine espera alcanzar un incremento anual de hasta 15% en ingresos juntamente con estrenos como Mi Villano Favorito 4, Intensamente 2, y su proyecto de incubadora de guiones, para lograr una participación de 1.15% del producto Interno Bruto (PIB). El Clúster Audiovisual del Valle de México (CAVAM), integrado por la CDMX, el Estado de México y Tlaxcala, buscan desarrollar políticas públicas y legislativas conjuntas para potenciar la industria audiovisual. Avelino Rodríguez, presidente de la Cámara Nacional de la Industria Cinematográfica (Canacine), comentó que “este 2024 esperan un 10 a 15%”. Mientras tanto, la incubadora de guiones busca contenidos con potencial comercial, brindando asesoramiento a los escritores por parte de expertos de Hollywood. Esta iniciativa la conforman empresas como Cinépolis, Cinemex y Amazon Prime Video. Rodríguez agregó: “Para nosotros el incentivo más importante fue que se pusiera al cine como industria estratégica, y en el impacto en el PIB, hoy tenemos 1% y queremos 1.15% el siguiente año”. Y hasta la próxima ¡Abur! ➡



➤ Amazon invierte suma millonaria en startup.



➤ Hasbro City va por centro de entretenimiento de tecnología



➤ Con IA las fábricas aumentan en 30% su capacidad



➤ Avelino Rodríguez, presidente de Canacine



ALAN BADILLO Y FERNANDO ARRIAGA

JÓVENES CREATIVOS EN LA CIMA DEL ÉXITO

Alan Badillo y Fernando Arriaga, no imaginaron que hacer fiestas de paga mientras estudiaban la preparatoria hace 13 años; sería el inicio de una productiva empresa de creatividad y publicidad que

les ha permitido trabajar con renombradas marcas mexicanas y transnacionales; además de diversificar su negocio a las áreas de logística en Estados Unidos y los bienes raíces.

Ellos definen su visión estratégica como la “comezón creativa” que no para desde que arrancaron con Primitivo, una agencia de publicidad integral y producción de eventos cuyo nombre proviene de crear ideas sólidas desde el origen, que evolucionen con las necesidades de los consumidores y las marcas.

“Nosotros priorizamos la escucha de los usuarios, los consumidores y los clientes para poder atender y responder a sus necesidades con el fin de ir por caminos más directos y eficientes”, dijo Fernando, quien dirige la división digital de su agencia.

Un ejemplo de su visión creativa y estratégica fue la experiencia que recientemente realizaron para Amazon; al crearles una caja gigante de cartón simulado que colocaron en medio de un parque de la Ciudad de México. Así, por primera vez los mexicanos pudieron entrar de manera física a la tienda de comercio electrónico más famosa y grande del mundo, a realizar sus compras.

Este marzo, los fundadores de Primitivo -ambos de menos de 40 años- celebran el aniversario 13 de su empresa; con la cual han realizado más de 400 eventos para diversas marcas entre las que destacan además de Amazon, Belcorp, FEMSA, HSBC, GrowZen y Essity, entre otras.

Además en marzo, Primitivo apostó por GrowZen, un evento presentado por Mujer Ejecutiva, que se realizó en Valle de Bravo y que reunió a un centenar de mujeres que tuvieron la oportunidad de aprender de 24 speakers de la talla de Juan Lucas Martín, Julia Borbolla, Fortuna Dichi, Paloma de la Torre, Ana María Arizti, Ricardo Perret, Mario Falcone y Paulina Feltrin, Bárbara Anderson y Zaira Zepeda, entre muchos otros.

“La carencia en su momento nos llevó a buscar ser

dueños de nuestra economía y a trabajar en cosas muy diversas para conseguir recursos y cumplir nuestros sueños. Esa creatividad para conseguir lo que queríamos es la que seguimos trasladando a nuestros clientes hoy en día para que ellos también cumplan sus sueños”, aseguró Alan, Director General de Primitivo.

Según explicaron los jóvenes empresarios, su éxito se basa en promover una cultura de colaboración donde se valoran las ideas de todos los miembros del equipo. Además, de estar abiertos a ajustar estrategias según las necesidades del cliente y las tendencias del mercado; experimentar con proyectos piloto y valorar cualquier feedback que les permita mejorar procesos y resultados.

La camaradería, relajación y ambiente creativo que se respira en la agencia, se refleja en la llamada “Generación de Cariñitos”, un puesto que se turna entre todos los empleados de Primitivo de vez en vez -con alegría- pues su única labor es la de consentir y mimar a Masha, una preciosa bulldog francés que además de ser la mascota de Primitivo es el ícono de la agencia.

Según cifras de organizaciones internacionales como el Events Industry Council en alianza con la empresa de análisis Oxford Economics; México hasta hace unos años se encontraba en el top 10 de los países del mundo con una industria importante en la organización de eventos.

El impacto económico para nuestro país, la institución lo calculó en aproximadamente 74,000 millones de pesos si se toma en cuenta una amplia cadena de proveeduría que va desde las agencias de publicidad y mercadotecnia hasta el catering, la contratación de artistas y el diseño y construcción de stands, entre otros.

Tendencias 2024 en publicidad según Primitivo.

The experience agency

*Generar experiencias enfocadas al usuario que se vuelvan relevantes y estratégicas.

*Out of Brand: No poner la marca al frente, sino la necesidad que te cubre o satisface.

*Narrativa de las marcas enfocadas a situaciones comunes.

* Recomendaciones de productos o servicios a partir del Word of Mouth (WOM) orgánico, no solo mediante generadores de contenido profesionales sino de personas comunes con micro círculos de influencia.



Presentado por:



Con el apoyo de:





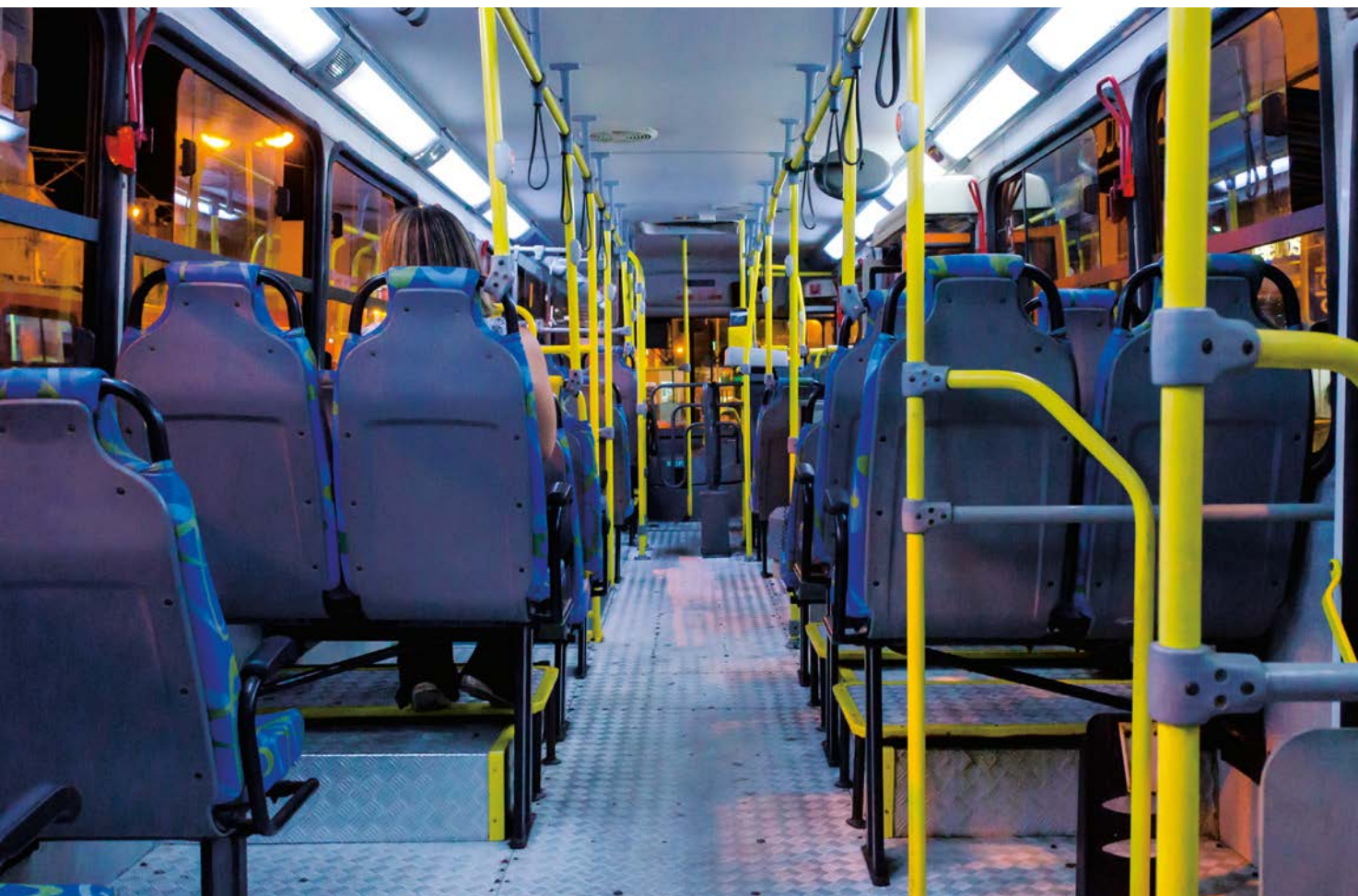
URGE MODERNIZAR FLOTA DE AUTOBUSES

A NIVEL FEDERAL CIRCULAN 128 MIL
AUTOBUSES, DE LOS CUALES EL 50% DE ESAS
UNIDADES CUENTAN CON MÁS DEL 16 AÑOS DE
ANTIGÜEDAD: ANPACT

RICARDO RAMÍREZ CRESCENCIO

Si consideramos toda la cadena de valor del autotransporte, esta aporta el 6% del PIB, esto sugiere un panorama positivo para la industria de autobuses urbanos y foráneos, aunque aún existen desafíos por superar para mejorar la eficiencia del sector a nivel nacional.

La Secretaría de Infraestructura, Comunicación y Transporte (SICT) registró a nivel federal con base en las placas federales un total de 128 mil autobuses, de los cuales el 50%



tiene más de 16 años de antigüedad, lo anterior se considera por la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camiones y Tractocamiones (ANPACT) como el principal desafío para la industria, ya que la regulación nacional sólo permite la circulación de unidades con un máximo de 15 años de antigüedad para garantizar la seguridad en todo el país.

Alejandro Osorio Carranza, director de Asuntos Públicos de ANPACT, consideró que a nivel estatal puede que circulen unidades más antiguas. “Tenemos un potencial de renovación de más de 63 mil autobuses, si es la antigüedad promedio los 16 años quiere decir que hay autobuses que tienen hasta 35 años de circular carretera, eso trae implicaciones importantes en términos de medioambiente, seguridad vial y eficiencia para las empresas”.

Destacó que los autobuses con más de 35 años de antigüedad carecen de los dispositivos de seguridad y los sistemas presentes en los modelos actuales, lo que implica que

no disfrutan de las mismas ventajas tecnológicas en términos de protección social y ambiental.

NUEVO ENFOQUE AMBIENTAL

Alexandre Nogueira, director general de Mercedes-Benz Autobuses México, coincidió que hay una transformación de los negocios de autobuses importante en el país relacionado con la percepción social de un transporte público sostenible, por lo que el nuevo foco que seguirá la empresa con matriz en Alemania será el cuidado del medio ambiente con distintas tecnologías, para seguir liderando el mercado en el país.

Para eso, Mercedes Benz Autobuses tiene como nuevo lanzamiento la línea Evolution, productos que deben de cumplir con la norma europea sobre emisiones Euro 5, elaborada por la Comisión Europea y aprobada por el Parlamento Europeo y el Consejo, que establece los requisitos técnicos para la homologación y venta de los vehículos de motor.

México es
noveno
productor de
autobuses a
nivel mundial.

Industria
productora de
vehículos pesados
en México es líder a
nivel mundial en su
fabricación.

2023 fue un año récord en ventas al mayoreo de vehículos pesados con 55 mil 119 unidades vendidas.

96% de todo el pasaje entre entidades se mueven en autobuses.

En transporte urbano, el 41% se mueve en autobuses.



Cabe mencionar que los autobuses de Mercedes Benz transportan a 40 millones de mexicanos, lo que da muestra de la importancia de la industria del transporte, tanto en entornos urbanos como foráneos, para conectar a las personas con sus actividades diarias.

Por lo tanto, su objetivo en el mercado nacional es aumentar la producción de unidades para atender a más usuarios en diferentes sectores, especialmente en lo que respecta a la movilidad en áreas rurales, urbanas y turísticas.

RETOS Y DESAFÍOS DE LA INDUSTRIA

Alejandro destacó que cada una de las marcas, según sus planes estratégicos, está invirtiendo para mantener la vanguardia en tecnología no urbanos y foráneos en México, por ende, entre los desafíos está fortalecer al mercado interno, además señaló que una parte significativa de la producción se destina a mercados internacionales, principalmente Estados Unidos y Canadá.

Otro aspecto a considerar por el sector de autobuses es la renovación de flota, con al menos un 47% de los autobuses que requieren ser actualizados en términos de sus placas federales.

Para fortalecer el mercado nacional, un elemento crucial son los instrumentos financieros y el acceso al financiamiento, especialmente para llegar a las micros y pequeñas empresas del autotransporte de pasajeros, los operadores turísticos y las unidades de transporte de pasajeros.



Alejandro Osorio, director de Asuntos Públicos de ANPACT



Alexandre Noriega, director general de Mercedes Benz Autobuses

Algunas fuentes de financiamiento incluyen la Banca de Desarrollo nacional (BD), la Banca de Desarrollo Internacional y la banca privada en México; asimismo, el presupuesto público ofrece programas de incentivos y estímulos fiscales destinados a apoyar a las pequeñas y medianas empresas transportistas.

También subrayó que la infraestructura es fundamental para fortalecer no sólo el mercado, sino también el ecosistema de transporte urbano y foráneo. Eso se refiere principalmente a la necesidad de contar con carreteras seguras para que los ciudadanos puedan circular sin contratiempos.

Además de que Alejandro anticipó que es crucial tener una infraestructura energética adecuada para que los operadores puedan cargar combustibles en las principales rutas del país.


A pesar de los desafíos relacionados con la renovación de unidades de tránsito, la estabilidad económica y el flujo de Inversión Extranjera Directa posicionaron al país como una potencia mundial en la fabricación de autobuses de última generación, por lo que se espera que estas unidades que son hechas en México también empiezan a ser consumidas internamente para eficientizar el ecosistema de transporte de pasajeros, ya que esos vehículos se incorporan tecnología de punta equiparable a la utilizada en países desarrollados, para cumplir con los estándares regulatorios ambientales y de seguridad más exigentes en el país. ➡

Belforno®

FOCACCERIA RISTORANTE & VINO

Auténtica Cocina Italiana



Reservaciones: 5588486808 / 5588486812 /  5578900620

Alfonso Reyes 108 esq. Puerto Real Col. Condesa

@belfornoristorante

@belfioreristorante

MÁQUINAS DE GRANDES PESOS

CYNTHIA MICHELLE HERNÁNDEZ

La maquinaria pesada en México es un pilar de la economía, está impulsada por sectores como la construcción y demás desarrollos industriales en todo el país. Desde excavadoras y grúas hasta tractores, la maquinaria pesada es indispensable para una amplia gama de proyectos, por lo que desempeña un papel crucial en el crecimiento económico en las oportunidades de inversores, empresas y profesionales, además de su aporte a la competitividad nacional.

ALQUILER MOTORIZADO

El arrendamiento de la maquinaria se ha vuelto una tendencia de negocio, pues es una manera más accesible de obtener los equipos que se necesitan para algunas operaciones, sin la necesidad de contraer grandes costos iniciales o de compra. Pues algunos de los precios como retroexcavadoras está entre un millón 655 mil 550 pesos y 937 mil, excavadoras dos millones 320 mil 500 pesos, elevadores por 507 mil pesos y barredoras en dos millones 728 mil, precios de la empresa Importadora de Maquinaria y Herramientas.

El uso mensual de máquinas tiene costos variados; elevadores tijera eléctricos van desde los 16 mil 500 a los 21 mil pesos, brazo articulado desde los 32 mil hasta 42 mil pesos, retroexcavadora o excavadoras hasta los 85 mil, costes de la startup de venta y arriendo RendaloMq.

EQUIPO DE MAQUINARIA PESADA DE CONSTRUCCIÓN SE PROYECTA
CREZCA 3.30% DURANTE LOS PRÓXIMOS 8 AÑOS: EXPERT
MARKET RESEARCH



Las ventajas son las cuotas, en los contratos de arrendamiento; son admisibles para organizaciones en crecimiento, además permite la utilización pronta del equipo por lo que se potencia el ciclo productivo y la generación de ingresos.

De igual manera, es posible concertar la duración del contrato y las condiciones de pago seleccionando entre una tasa de interés fija o variable. Lo que permitiría llevar una gestión financiera más ordenada y reinversión de los ingresos, de acuerdo con la compañía de financiamiento empresarial Engen Capital.

LEVANTAMIENTO DE CIFRAS

Esta industria tiene un papel principal en el desarrollo económico de América Latina, ya que el sector genera empleo, impulsa la inversión y el crecimiento de otros sectores económicos.

Conforme con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi), en gastos en Maquinaria y Equipo en el quinto mes de 2023 y con series desestacionalizadas, la inversión fija bruta creció 4.5% a tasa mensual, en términos reales. El componente de inversión aumentó el 1.2% de cifras desestacionalizadas respecto del mes anterior.

La inversión en maquinaria y equipo de origen mexicano acrecentó 1.6%, mientras que las de origen importado un 1.1%. En tanto en la tasa anual, en el quinto mes de 2023 y con series desestacionalizadas, la Inversión Fija Bruta creció 15.1% en términos reales.

El componente de inversión en maquinaria y equipo, aumentó 17.7%; asimismo, la inversión en maquinaria y equipo de origen nacional alzó el 16.8%, en tanto que la de origen importado creció 17.9%, todas en mayo de 2023 frente al mismo mes del año previo, con cifras desestacionalizadas.

Según DataMéxico y la plataforma de empleo Talent.com los operadores de máquinas y equipos para la extracción y beneficio en minas y canteras en los últimos tres meses de 2023 fueron 18.2 mil personas. El salario en el manejo de maquinaria pesada en México va desde los 84 a 120 mil al año por cargos menores, en tanto que los profesionales perciben hasta 204 mil.

Esta industria también representa un atractivo para la inversión por el ofrecimiento de un mercado creciente, así como costos competitivos y parques industriales.

La Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC) prevé que el sector de la construcción en México crezca significativamente este 2024, con cifras entre el 3 y



el 5%, lo que significa enormes ganancias, puesto que la industria de la construcción fue la doceava más grande del mundo, valorada en más de 175 mil millones de dólares, lo que aumenta el interés en inversión y número de proyectos, especialmente en edificación e infraestructura, trayendo al país una recuperación completa, nuevas oportunidades y empleo en el sector.

Las grandes empresas voltean a ver a México, las cuales están invirtiendo en la creación de nuevas plantas, lo que crea oportunidades en el mercado de equipos pesados de construcción en México.

En el penúltimo mes de 2023, Bobcat declaró la planeación de construir una de las primeras plantas de fabricación en Monterrey con una inversión de 280 millones de euros, y una superficie de 65 mil metros cuadrados para almacenes y oficinas.

De igual manera, en diciembre de 2023, Lingong Machinery Group (LGMG) un actor chino de la industria de maquinaria pesada para la construcción, inauguró en el estado de Nuevo León, una planta en la que invirtió 14 meses de construcción y aproximadamente 140 millones de dólares.

La industria de maquinaria es un sector que impulsa, pero al mismo tiempo es levantado por otros sectores económicos. La nación tiene oportunidades de alcanzar un crecimiento económico, tanto por el mercado que utiliza estas máquinas como por el aumento de la población y la urbanización que demanda de las mismas. ➔

ACERO FORTALECE A LAS INDUSTRIAS

EN 2023 MÉXICO FUE
EL DECIMOCUARTO
PRODUCTOR MUNDIAL
DE ACERO: CANACERO

CYNTHIA MICHELLE HERNÁNDEZ

El acero ha mantenido una relación inherente a las demás industrias a lo largo del tiempo, ya que es uno de los materiales fundamentales a la hora de la fabricación de varias partes. La relación entre sectores no sólo refleja la colaboración e importancia económica significativa del acero en el país, sino al mismo tiempo ilustra la complejidad y la importancia que influyen en el dinamismo clave de las finanzas.

En el último trimestre de 2023, en la fabricación de productos de hierro un PIB de 5 billones 18 mil millones de pesos, una caída del 2.09% frente a los tres meses anteriores y 0.99% respecto al mismo lapso de 2022, de acuerdo con el informe América Latina en Cifras 2022 de la Asociación Latinoamericana del Acero (Alacero).

En la radiografía de la industria del acero en México, en 2024 se observa que las entidades federativas que más producen en millones de toneladas son Michoacán (3.98), Nuevo León (2.910), Guanajuato (2.269), Veracruz (2.08), San Luis Potosí (1.18), Coahuila (1.17), Hidalgo (0.73), Puebla (0.69), Tlaxcala (0.42), Ciudad de México (0.33), Jalisco (0.24) y Baja California (0.19).

En el mismo informe de la Alacero y una publicación de World Steel Association, América Latina produjo 62.8 millones de toneladas de acero crudo; el primer lugar lo ocupó Brasil con el 55% y en el segundo se encontró México con el 29%, es decir, 18.4 millones de toneladas, mientras que en 2023 sólo se alcanzaron 16.3 millones.

Mariana Bonilla Valenzuela, directora de la Confederación Nacional de Distribuidores de Acero (Conadiac) describió que el mercado del acero en México tiene una actividad significativa en una variedad de sectores como la industria de la construcción, por su durabilidad y resistencia en estructuras de edificios, puentes y otras obras civiles.

Así en el sector electrónico, si bien no es el material principal, se utiliza en componentes y partes de maquinaria, equipos y dispositivos electrónicos. Aquí el acero depende de la demanda por la fabricación de productos electrónicos de consumo, así como por la industria de la tecnología de la información y las comunicaciones.

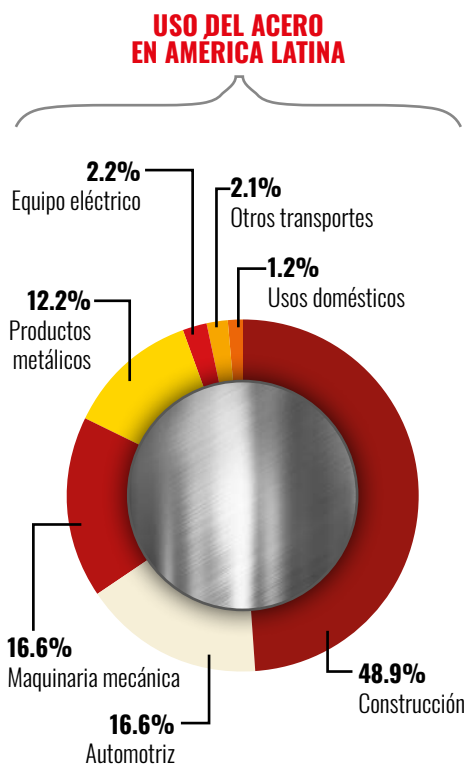
En el sector automotriz por la tendencia hacia vehículos más ligeros y eficientes lo que ha impulsado la investigación en nuevas aleaciones y tecnologías de producción. Este mercado impulsó la necesidad de acero de alta calidad y especificaciones técnicas avanzadas.

ALEACIÓN RELOCALIZADA

De acuerdo con la Alacero, Latinoamérica enfrenta una crisis por las prácticas de comercio desleales de China, ya que desde el año pasado las importaciones de este material del gran asiático crecieron en la zona 45%, llegando a un récord histórico. Representando una amenaza al no poder competir con China, lo que traería a los demás países a suspender operaciones parcial o totalmente y recortar su personal.

De la misma manera la Canacero informó que en 2024 para el acero se invertirá 5.7 mil millones de dólares para sustituir las importaciones y pausadamente en un lapso de dos años, fortalecer la cadena de Norteamérica; mientras a corto plazo definirá junto con Estados Unidos una política comercial para tratar con China en 2026, todo esto para una revisión del T-MEC.

La competencia con China representa un desafío, pues la experta confirmó que se busca reducir la dependencia de las importaciones, que actualmente representan cerca del 44% de la demanda en México, sin embargo, la industria acerera mexicana tiene con qué abordar estos, al llevar a cabo importantes inversiones con el objetivo de satisfacer la demanda interna, y una oportunidad clave es el nearshoring, pues más de 400 empresas de todo el mundo tienen interés en establecer sus fábricas en el país, por otra parte al tener la manufactura cerca del mercado final, las



empresas pueden reaccionar de manera más rápida a la demanda y garantizar la continuidad de sus operaciones.

“Así, el principal beneficio del nearshoring en México es la atracción de inversión extranjera para el establecimiento de nuevas empresas, lo que a su vez impulsa la generación de empleos y fortalece la economía nacional. Además, esta tendencia ha generado un aumento en la demanda para la construcción de parques industriales y nuevas empresas, así como la llegada de compañías que contribuyen al desarrollo y fortalecimiento de la industria”.

La Alacero espera un crecimiento general de la industria del 2.5% frente al 1.8% del 2023, por lo que México tendría un mejor desempeño en el consumo, acompañado del crecimiento por las inversiones del nearshoring aumente un 2.6% en la demanda del metal comparado con el 2.5% del año pasado.

En tanto, aquí en el país el acero tiene diferentes aplicaciones en la vida cotidiana, una de ellas, la industria automotriz, puesto que se convierte en el material imprescindible del sector gracias a su gran resistencia. De hecho, la demanda aumentó en los primeros meses del año, entre el 35% y el 40% conforme la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA).

De acuerdo con Ternium, empresa productora de acero, las empresas se fijaron en el acero por su viabilidad para lograr menor peso y más seguridad, además de la demanda de elementos sostenibles en la construcción de la industria automotriz es lo que ha llevado a la utilización del acero, para el siguiente año se proyecta que el acero represente el 60% o más de los materiales en los automóviles.

Este metal es uno de los materiales más reciclados del mundo gracias a su resistencia a la corrosión, la durabilidad y el ahorro en los costes de montaje, transportación y demás. Aunado a que es una opción sostenible; es el único material 100% reciclable.

La directora de la Conadiac indicó que la calidad del acero disponible en México es altamente valorada, ya que se fabrica bajo estrictos estándares que garantizan su excelencia. Las empresas del sector cuentan con laboratorios modernos y altamente especializados, donde se realizan rigurosos controles para asegurar que los materiales cumplan con todas las especificaciones necesarias.

Igualmente, dijo se busca mejorar aún más la calidad y la competitividad del acero producido en México con diversas iniciativas como la implementación de tecnologías avanzadas en los procesos de producción, la actualización constante de equipos, la capacitación continua del personal y medidas para reducir la huella ambiental.



La industria acerera en México es una importante generadora de empleo, tanto directa como indirectamente, con la creación de 683 mil puestos de trabajo en los últimos años. Asimismo, una significativa inversión total de 14.1 millones de dólares durante la última década. Estos datos resaltan el papel crucial que desempeña la industria en la economía mexicana"

Mariana Bonilla Valenzuela,
directora de la Confederación
Nacional de Distribuidores de
Acero (Conadiac)

UN METAL NO TAN CONTAMINANTE

Datos proporcionados por la Canacero informan que México está implementando diversas medidas para reducir su huella ambiental. La nación emite alrededor de 1.18 toneladas de CO₂ por cada tonelada de acero que se produce, aun así es un 38.2% menos que el promedio internacional.

En el uso de agua el 35% del suministro es de reúso, para así seguir colaborando en la conservación del recurso. En cuanto al consumo energético, en México se utilizan alrededor de 13.3 gigajulios por tonelada de acero producida, lo que representa un 37.6%, y por cada tonelada emite 1.18 tCO₂ 38.2% lo que es menos que el promedio mundial en ambas.

La industria del acero en México sigue evolucionando y amoldando a las demandas del mercado nacional e internacional, y a los cambios del entorno financiero y tecnológico. Demuestra cada año ser un importante consumidor de acero, pero al mismo tiempo posicionarse y poseer la capacidad de una producción considerable que abastece a una variedad de sectores industriales, impulsada por el crecimiento económico del país, así como por la demanda de acero de alta calidad. Por lo que este mercado representa un pilar fundamental de su economía, con una larga historia de contribuciones significativas al desarrollo industrial y económico del país. ➤





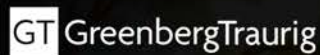
WESS 2024

Women's Energy and Sustainability Summit

6 · JUNIO
2024



JW MARRIOTT
MEXICO CITY SANTA FE





ENERGIZANDO CON GAS NATURAL

CYNTHIA MICHELLE HERNÁNDEZ

La industria del gas natural en México tiene un papel fundamental en el panorama no sólo en su uso comercial sino también en lo energético del país, este ha surgido como una alternativa que cada vez es más importante para hacerle frente a los combustibles fósiles tradicionales, debido a su menor impacto ambiental y su posible disponibilidad en el país. El gas natural contribuye significativamente al desarrollo económico y la seguridad energética.

La producción total diaria de gas natural en el segundo mes de 2024 fue de 4 millones 780 mil 200 pies cúbicos; en el transporte por ductos, los últimos tres meses de 2023 dejó al PIB del país un billón 82 millones de pesos (mdp), una ligera caída de 0.36% respecto al trimes-

LA DEMANDA DE GAS NATURAL PARA LA PRÓXIMA DÉCADA SE EXPECTA CREZCA 23% Y EL MAYOR REQUERIMIENTO VENDRÁ DEL SECTOR ELÉCTRICO: SENER

tre anterior, en el mismo periodo el suministro por ductos al consumidor final obtuvo el PIB de 333 millones 716 mdp, un 9% menor frente al trimestre anterior, cifras de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) y el Sistema de Información Energética (SIE) de la Secretaría de Energía (SENER).

De acuerdo con una publicación del Instituto Mexicano de la Competitividad (IMCO) México es uno de los principales consumidores de gas natural, sin embargo, gran parte de la infraestructura se encuentra en el centro y norte del país.

En 2022, el 89% de la producción de la nación, con 4 mil 277 millones de pies cúbicos diarios provinieron de Campeche (2.56 MMpcd), Tabasco (1.641 MMpcd), Veracruz (476 MMpcd), Chiapas (90 MMpcd) y Puebla (14 MMpcd).



VANIA LABAN,
presidenta de la
Asociación Mexicana
de Gas Natural
(AMGN)



Seguiremos trabajando para ofrecer las mejores soluciones en el contexto de la transición energética por la que México atraviesa, con el impulso de proyectos y desarrollo de infraestructura que responda a las necesidades del país”

Aunque una gran parte del total de la producción en 2022 se extrajo de Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán, la utilización en estas entidades federativas se encuentra limitada debido a la falta de infraestructura de transporte.

Vania Laban, presidenta de la Asociación Mexicana de Gas Natural (AMGN), expresó que desde hace más de 30 años, se ha fomentado el crecimiento y desarrollo del país a través de la construcción de infraestructura para llevarlo a los consumidores y para la generación eléctrica. México ya cuenta con más de 19 mil kilómetros de gasoductos y 70 mil kilómetros de redes de distribución; sin embargo, le queda un gran potencial, debido a que millones de mexicanos aún no pueden acceder en sus casas, comercios o la misma industria.

“Actualmente sólo el 8% de los pequeños comercios y usuarios residenciales cuentan con el servicio de distribución de gas natural, pero la industria del gas natural ha invertido más de 30 mil millones de dólares en infraestructura gasífera, este es el mejor camino para fortalecer el desarrollo del país en lo económico y social, para permitir una transición hacia un presente y futuro con menores emisiones”.

OPORTUNIDADES

De acuerdo con un medio especializado y la empresa de industria eléctrica ESCOMxl, el año pasado la nación produjo solamente 30.3% para las necesidades, lo que creó una gran dependencia de las importaciones del 70% restante. El consumo de gas incrementó el 95% en la última década, mientras que la producción decayó en un 50%. Petróleos de México (PEMEX), redujo su producción de petróleo y de gas, lo cual ha generado una brecha económica entre la oferta y la demanda en el 300 por ciento.

En 2023 se contabilizó más petróleo que gas, los recursos estimados fueron 113 mil barriles de crudo (60% aceite y 40% gas). Las

reservas sumaron 23 mil millones de barriles de petróleo crudo (77% aceite y 23% gas). Se supone, las reservas totales y probadas de gas cubrirán aproximadamente 17 años y 6 años respectivamente de consumo, una cantidad insuficiente para las necesidades a largo plazo.

En entrevista la presidenta de AMGN declaró que el país tiene retos importantes en la materia como la producción y el desarrollo de infraestructura de almacenamiento, pues al tiempo que se aproveche mejor la posición estratégica de México cambiaría con acceso al gas natural más barato del mundo.

Aseguró que la oportunidad para México es dar seguimiento a estos proyectos, pues permitiría atraer inversiones al país, incrementar la productividad nacional e ingresar al mercado internacional. Ya que se ha visto que el trabajo conjunto público-privado para llevar a cabo proyectos estratégicos han dado buenos resultados y esta tendencia podría continuar.

PARA UNA MEJOR ENERGÍA

El gas natural en la industria se usa en un 60%, mientras que emplea únicamente en el 7% de las residencias en México, y lo utilizan para calentar agua o cocinar, pasando desapercibido como uno de los combustibles de gran magnitud para la generación eléctrica, dado que entre el 60 y 68% de la misma lo demanda.

Este recurso es la fuente más asequible que procede de los hidrocarburos; su precio por unidad energética es doce veces más económico que el diésel y tres veces el del combustible y el carbón. La versatilidad y su bajo impacto ambiental lo han posicionado como una alternativa favorable en comparación con otros combustibles conforme ESCOMxl.

En 2022, el Programa de Desarrollo del Sistema Eléctrico Nacional (PRODESEN) de la Secretaría de Energía (SENER) señaló que 31.2%, es decir, 106 mil 171 gigawatts-hora de la energía eléctrica total generada, unos 340 mil 713 GWh fue limpia.

La Secretaría de Energía espera que en 15 años, el gas natural continúe frente al uso de combustibles fósiles para la generación eléctrica.

Según el Banco Mundial, México es el séptimo país con mayor quema de gas natural.



*En la Asociación
somos más de 80
empresas de la
cadena de valor
y representamos
inversiones por
30 mil millones de
dólares"*



No obstante, se emplearon otras medidas metodológicas por lo que se calculó como limpia la generación de 8 mil 428 GWh, dando un total de 28.7% de energía de este tipo, por lo que se acercó por segundo año consecutivo a lo establecido en la Ley de Transición Energética de gestar el 30% con diferentes fuentes más limpias y amigables con el medio ambiente.

De acuerdo con la especialista, el gas natural es una pieza clave tanto para la eficiencia energética como para lograr los objetivos planteados en el Objetivo de Desarrollo Sostenible 7 (ODS7), dado que es considerado un energético asequible, fiable, moderno y sostenible, puesto que su combustión no genera un gran impacto ambiental, sino es mucho menor que otros.

Además, destacó que la combinación de este con otros tipos de energías, entre ellas las renovables, permite disminuir el uso de combustibles tradicionales contaminantes y la nación tiene la meta fija de transitar hacia el uso de energías más amigables con el medio ambiente, pero sin olvidar la seguridad y

al mismo tiempo, continuar con su desarrollo económico.

“El gas natural, como fuente de energía de transición, es la opción más realista y sostenible. La industria del gas natural seguirá trabajando para ofrecer soluciones comerciales e industriales rentables al menos por los siguientes 30 años y seguirá desempeñando un papel importante en la matriz energética”.

El gas natural en México sigue siendo un pilar fundamental de la economía, a pesar de la infraestructura, no deja de ser crucial en las industrias y en la generación de energía. A pesar de los desafíos que enfrenta, como la insuficiencia, la volatilidad de los precios internacionales y las preocupaciones ambientales, el gas natural sigue siendo una fuente de energía importante y confiable para el país.

Tanto los desafíos como las oportunidades están presentes y esta se adapta y evoluciona para satisfacer las demandas de la sociedad. El futuro de la industria cambia conforme se innova y diversifica, con una estrategia sólida y un compromiso puede seguir en crecimiento. ➡

EL LENGUAJE DEL DIAMANTE



¡¡ TOOOODO PARA TRABAJAAAAR !!
- GABRIEL MEDINA

¡¡ NO LO PUEDO CREEEEER !!
- JOSÉ PABLO COELLO

...Y APAGA EL COHETÓN !!!
- PEPE SEGARRA

¡¡ CAÑONAZO POR JARDÍN DERECHO !!
- ERNESTO DEL VALLE

¡¡ CUÁNTO LUJOOO !!
- DIEGO VENEGAS



5 JUEGOS SEMANALES



SUSCRÍBETE

#BEISBOLXFSMX

CIO

Y SU CONSTANTE ACTUALIZACIÓN

RAÚL OLMEDO GUTIÉRREZ

Los retos que enfrentan los Chief Information Officers (CIO), en la actualidad son diversos, y obviamente dependen del sector y del tamaño de la empresa, pero uno del que todos están hablando es la Inteligencia Artificial (IA), ya que la misma transforma la manera en que las empresas en nuestro país están trabajando y generando valor, mediante la evolución de los procesos productivos, reduciendo los tiempos con la automatización de tareas repetidas y rutinarias, con ello, ahorran tiempo, y por ende reduciendo costos, permitiendo liberar al capital humano para que se concentren en tareas más estratégicas y de mayor valor agregado, obviamente esto trae retos, para el personal contratado. De ahí la preocupación de como la IA esta terminando con muchos puestos laborales, y en el centro de esta discusión se encuentran los CIO.

Otro reto a tener en cuenta como CIO, es que la IA está ayudando a la transformación de la toma de decisiones en las organizaciones, al otorgar análisis profundos y recomendaciones basadas en la minería de datos, ya que es una técnica que permite descubrir patrones, relaciones y tendencias significativas en datos grandes y complejos.

Con esta técnica se puede predecir y pronosticar tendencias futuras, lo que hace una gran diferencia, sobre el futuro de la empresa, y con ello poder planear de manera más eficaz el rumbo de la empresa.

Y bueno no hay que perder de vista la ciberseguridad, ya que en la actualidad deben de garantizar la seguridad de los datos y sistemas de la empresa, implementando medidas avanzadas de protección, ya que en un entorno cambiante y cada día más digital, los ataques cibernéticos son más sofisticados, pues se hacen más difíciles de detectar, los hackers cada día utilizan técnicas más avanzadas como el mismo uso de IA.

A ello le tendremos que sumar, los cambios en el mercado mexicano, los nuevos hábitos de consumo, los desequilibrios macroeconómicos y por supuesto el cambio de gobierno que tenemos en pocos meses que seguirá complicando aún más la ecuación para estos grandes ejecutivos.

Sin embargo, aquí presentamos historias de éxito, ejecutivos que día a día están haciendo a las empresas más sofisticadas ayudando a la generación de valor. ➤

ALGOTIVE



CASTILLÓN, PABLO ANTONIO
Fundador y CEO
Empresa: Algotive

FORMACIÓN ACADÉMICA:

- » Executive MBA (Quantic School, Washington, DC)
- » MSc Economic History (LSE, Londres)
- » Licenciatura en Administración (UIA, CDMX)

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

- » Fundador y CEO, Algotive (AI Software Development, USA)
- » Fundador y CEO, Muttual (Nearshore Services, USA)
- » Socio Director, Sector Financiero, Consultoría (KPMG, México)
- » Country Manager (FIS Global, Canadá)
- » Director (IBM Estados Unidos)

I. FACTORES CUANTITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO Y QUE SEAN CLARAMENTE CUANTIFICABLES.

Levantamiento de tres rondas de capital.

Comercialización creciendo en ordenes de magnitud 10x año con año.

II. FACTORES CUALITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO, DE NATURALEZA MENOS CUANTIFICABLE, PERO CON CLARO IMPACTO POSITIVO EN LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO.

Creación de la primera compañía basada en México que desarrolla soluciones de inteligencia artificial (video analítica) en el país (desde 2019).

Creación y lanzamiento de producto con patentes en curso.

III. FACTORES PERSONALES

ELEMENTOS PERSONALES Y PROFESIONALES DEL CIO QUE LO DISTINGAN DE MANERA SOBRESALIENTE.

Mexicano con más de 15 años de experiencia en cargos de alta dirección en compañías de tecnología (IBM, Accenture) dirigiendo equipos comerciales y de producto desde nueve países/regiones (México, Estados Unidos, Canadá, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Reino Unido, Francia, y Japón).

16 años de experiencia en posiciones de liderazgo en el desarrollo e implementación de soluciones de inteligencia artificial, deep learning, machine learning, y neural networks.

Invitado como orador en eventos internacionales organizados por las Naciones Unidas (Cairo), el Congreso de los Estados Unidos (Washington, DC), y diversas organizaciones internacionales (Osaka, Bruselas, Amsterdam, Paris).

Atleta del equipo olímpico mexicano (Kendo, 2002-2005).

IV. PRINCIPALES LOGROS 2023

PRINCIPALES LOGROS ALCANZADOS POR EL CIO, Y QUE AYUDARON A MANTENER LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA.

Liberación de vehículo DRX 2.0, con funcionalidades únicas a nivel mundial.

Registro de las patentes correspondientes.

Levantamiento de una tercera ronda de capital, enfocada al fortalecimiento del área comercial y la aplicación de los equipos de ingeniería.

V. PRINCIPALES RETOS 2024

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES RETOS TECNOLÓGICOS QUE ENFRENTAS EN EL 2024?

invertir fuertemente en continuar ampliando la interoperabilidad de nuestro producto con plataformas, sistemas, y dispositivos de terceros.

Liberación de vehículo DRX 3.0, con funcionalidades adicionales.

METODOLOGÍA

Se realizó una convocatoria para que las empresas en nuestro país propusieran a sus candidatos, paralelo a ese trabajo se investigó a CIOs que para la edición se consideraran fundamentales en dicho ranking, por ello se trabajó en 4 aspectos básicos:

- **Ingresos (25%).** Se otorgaron 25 puntos para las ventas totales de la empresa, por el supuesto, que, a mayor tamaño de la empresa, mayor responsabilidad, la empresa con más ingresos en nuestro país se le otorgaron 25 puntos, de ahí fueron disminuyendo hasta la empresa con menor grado de ventas que se le asignaron 2 puntos.
- **Estudios de posgrado (25%).** Se le asignaron 25 puntos máximo a los estudios de Maestría, teniendo en cuenta, que si era una maestría del extranjero eran los 25 puntos, para maestrías nacionales y de universidades reconocidas 20 puntos y para otras universidades 10 puntos. De igual forma a los ejecutivos que están cursando la maestría se les asignaron 15 puntos.
- **Experiencia profesional (25%).** Se signaron 25 puntos máximo a la experiencia, de ahí partimos para asignarle el máximo, y de ahí bajamos hasta 10 puntos que sería la mínima, con base en los años y en las industrias donde laboró.
- **Factores cuantitativos (25%).** Se asignaron 25 puntos a los logros alcanzados por parte de los CIO.

Con esta mezcla se tenía un total de 100 puntos a obtener, así elegimos a estos CIO, mismos que están ordenados de manera alfabética.



DÍAZ GARAYGORDÓBIL, JESÚS DAVID
Chief Transformation and Information Officer
Empresa: Hospitales MAC

FORMACIÓN ACADÉMICA:

- » Ingeniero en Sistemas Computacionales (Tec de Monterrey)
- » Maestría en Administración de Tecnologías de Información (Tec de Monterrey)
- » Diplomados en Liderazgo en un Entorno Mundial (UdeM/Harvard)
- » Especialidad en Transformación Digital (MIT)

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

- » CIO, TecSalud (2001-2007)
- » CIO, Secretaría de Salud (2007-2011)
- » Director Nacional de Tecnología, Microsoft Mexico (2013-2015)
- » CIO, Christus Muguerza (2015-2023)
- » CIO, Hospitales MAC (2023-Actual)

I. FACTORES CUANTITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO Y QUE SEAN CLARAMENTE CUANTIFICABLES.

Implementación del primer hospital 100% digital en el país.
Implementación de la primera versión electrónica del ENARM (Examen Nacional de Aspirantes a Residencias Médicas), con más de 25.000 aspirantes en 8 ciudades distintas (el más grande en su momento).
Gestor de la información de situación diaria de la pandemia durante la crisis de AH1N1 (reportando directamente al presidente de la República)
Coordinador de los traductores en línea de BING de las dos únicas lenguas indígenas de México (Otomí y Maya)
Líderar la primera implementación de la vertical de salud de SAP en Latinoamérica (caso documentado de éxito)

II. FACTORES CUALITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO, DE NATURALEZA MENOS CUANTIFICABLE, PERO CON CLARO IMPACTO POSITIVO EN LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO.

Gobierno de México anuncia a México como país que rescata lenguas indígenas.
Reconocimiento Nacional e Internacional en prácticas clínicas digitales en Christus Muguerza.
Proceso transparente en la asignación de plazas para especialidades en la Secretaría de Salud.

III. FACTORES PERSONALES

ELEMENTOS PERSONALES Y PROFESIONALES DEL CIO QUE LO DISTINGAN DE MANERA SOBRESALIENTE.

Ganador 7 veces de premio CIO 100, dos veces como líder de categoría (Top 10, una vez el Top)
Ganador de 5 veces de premio "Las más innovadoras" (en ambos sectores: público y privado), en una ocasión siendo la #1 (Empresa más innovadora del país)
Ganador de la distinción HITEC 50, otorgados a los 50 profesionales de TI más influyentes de Iberoamérica
Premio ProTech Award, otorgado por evaluación de ONGs, Peers, Proveedores y Asociaciones de TI privilegiando los aspectos humanos del profesional.
Locutor de radio por 20 años.
Consejero de la Carrera de Ingeniería de Tecnologías Computacionales del Tec de Monterrey
Consejero de la Asociación Mexicana de Profesionales en Innovación Digital (Ampid), la asociación en su tipo más antigua del país (40 años).

IV. PRINCIPALES LOGROS 2023

PRINCIPALES LOGROS ALCANZADOS POR EL CIO, Y QUE AYUDARON A MANTENER LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA.

Renegociación de los principales contratos de tecnología, logrando ahorros por encima de los 200,000 usd.
Consolidación de la información financiera de +20 hospitales, con información proveniente de múltiples plataformas.
Reorientación y alineación de las herramientas de Capital Humano.
Creación de una nueva Estructura de Gobierno de TI.

V. PRINCIPALES RETOS 2024

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES RETOS TECNOLÓGICOS QUE ENFRENTAS EN EL 2024?

Selección de grupo de herramientas a volverse el "golden standard" de la compañía ("MAC Way")
Implementación el golden standard en al menos 2 hospitales
Establecer un programa de Innovación Corporativa, que incluya un cambio de cultura y la adopción del ecosistema HealthTech del país.



MATA SÁNCHEZ, ERIKA

CISO y Directora de prevención de Fraudes
Empresa: Coppel Servicios Financieros

FORMACIÓN ACADÉMICA:

- » Doctora en Ciencias Computacionales con especialidad en seguridad (EPHE, París Francia)
- » Maestra en Ciencias Computacionales con especialidad en redes (Tec de Monterrey, campus Edo de México)
- » Programa de Alta Dirección – IPADE Business School

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

- » CISO y Directora de Prevención de fraudes (Coppel Servicios Financieros)
- » Global head cybersecurity GRC (Hitachi Vantara)
- » CISO, Bank of América México
- » CISO, BBVA Bancomer
- » CISO, Scotiabank México
- » Regional head Information Security Risk Services, HSBC
- » VP internal audit technology & infrastructure, Citi Banamex
- » Supervisor Tecnología y Seguridad, CNBV
- » Responsable de Seguridad y tecnología, Embajada de México en París

I. FACTORES CUANTITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO Y QUE SEAN CLARAMENTE CUANTIFICABLES.

Reducción de incidentes de seguridad con impacto operativo y financiero (Scotiabank) – cero afectación por watering hole, wanna cry, entre otros.
Estrategias de Seguridad de la Información y Ciberseguridad basadas en riesgo, priorizando tratamiento con un enfoque holístico en personas, procesos y tecnología.
Publicación de la primera política de ciberseguridad para Gen AI a nivel global.
Contención de ataques identificados en cajeros automáticos y apoyo a otras instituciones
Detección y contención temprana de eventos de seguridad, impidiendo ataque exitoso en banca electrónica.

II. FACTORES CUALITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO, DE NATURALEZA MENOS CUANTIFICABLE, PERO CON CLARO IMPACTO POSITIVO EN LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO.

Integración de Seguridad por diseño en programas de Transformación digital e integración continua a través de equipos multidisciplinarios y colaborativos de tecnología, negocio y seguridad
Revisión/investigación de un proceso global de seguridad resultando en cambios organizacionales y cambios fundamentales
Reforzamiento de controles de seguridad en cajeros automáticos que redujo en 95% ataques con cierto modus operandi. Alcance banco
Colaboración en el desarrollo de nuevas regulaciones de seguridad de la información para sector financiero en México

III. FACTORES PERSONALES

ELEMENTOS PERSONALES Y PROFESIONALES DEL CIO QUE LO DISTINGAN DE MANERA SOBRESALIENTE.

Visión y perseverancia
Análisis de situaciones y toma de decisiones
Credibilidad, formación y experiencia
Sentido de urgencia y responsabilidad por hacer lo correcto
Comunicación efectiva y colaboración en todos niveles
Siempre aprendiendo

IV. PRINCIPALES LOGROS 2023

PRINCIPALES LOGROS ALCANZADOS POR EL CIO, Y QUE AYUDARON A MANTENER LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA.

Implementación de prácticas y procesos de seguridad estandarizados y con enfoque de riesgos, que llevó a la preparación, identificación y acciones tempranas para contener amenazas y reducir impacto de durante eventos de seguridad
Estandarización de modelos de trabajo colaborativo entre diferentes áreas de la organización y medición de objetivos
Dar visibilidad del estado de seguridad, implementar reportes clave en función de requerimiento de alta dirección

Ejercicios/simulaciones de ataques de ingeniería social, para educar e identificar áreas de oportunidad. Incluye métricas, modelo de consecuencias para usuarios que repiten respuesta errónea.

V. PRINCIPALES RETOS 2024

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES RETOS TECNOLÓGICOS QUE ENFRENTAS EN EL 2024?

2024 es un año complejo por omnipresencias de modelos de AI en diferentes ámbitos de vida personal, profesional, etc. El panorama de riesgos y superficie de amenazas se ha extendido.
Identificar nuevos riesgos y estar preparado para tratar aquellos desconocidos
Reforzar y ser creativos en educación, concientización y capacitación en todos los niveles de la organización
Integrar la conversación de seguridad como riesgos en los comités directivos y consejos



MEDINA CELI, ALDO RAÚL
Director IT México, Caribe y Centroamérica
Empresa: Unilever México



FORMACIÓN ACADÉMICA:

- » Ingeniería Informática (Pontificia Universidad Católica del Perú)
- » MBA (EGADE Business School Tecnológico de Monterrey & University of Texas)

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

- » Más de 25 años en el área de Tecnología en empresas líderes, principalmente en sector de consumo masivo.
- » Experiencia internacional, con proyectos en diferentes países de Latinoamérica.
- » Más de 17 años en Unilever México: 5 años como Director IT, 12 años como Gerente IT dando servicio a diferentes áreas de la compañía (Supply Chain, Ventas, Tech Services, etc.)
- » 5 años como líder de proyectos.
- » 5 años como programador, analista y consultor.
- » Experiencia relevante en Merges, Acquisitions & Divestitures.

I. FACTORES CUANTITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO Y QUE SEAN CLARAMENTE CUANTIFICABLES.

+99% disponibilidad de los sistemas core para asegurar la continuidad de la operación.
Ahorros en IT en los últimos años.
Entrega agenda fiscal en México, Caribe y Centroamérica.
Entrega de proyectos enfocados a oportunidades de eficiencia y crecimiento a la operación.
Implementación exitosa de proyectos de automatización, resultando en la liberación de más de 20,000 horas de trabajo en toda la organización.

II. FACTORES CUALITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO, DE NATURALEZA MENOS CUANTIFICABLE, PERO CON CLARO IMPACTO POSITIVO EN LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO.

Resiliencia durante la pandemia de COVID-19.
Junto con equipo Business Intelligence, implementación de ecosistemas de datos y reporting en Azure, buscando la conversión a una data driven organization.
Colaboración con el equipo de Business Intelligence para implementar ecosistemas de datos y sistemas de reporte en Azure, con el objetivo de transformarnos en una organización Data Driven.
Integración de nuevos modelos de negocio para la división de Helados en el canal de distribución directa al ecosistema de tecnología.
Implementación Azure cloud services y migración de los diferentes sistemas a la nube.

III. FACTORES PERSONALES

ELEMENTOS PERSONALES Y PROFESIONALES DEL CIO QUE LO DISTINGAN DE MANERA SOBRESALIENTE.

Pensamiento estratégico.
Resolución de problemas.
Capacidad analítica.
Visión de negocio y conocimiento de la operación.
Trabajo en equipo.
Liderazgo.

IV. PRINCIPALES LOGROS 2023

PRINCIPALES LOGROS ALCANZADOS POR EL CIO, Y QUE AYUDARON A MANTENER LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA.

A nivel Latinoamérica, se consolidó el modelo bimodal en el equipo de Application Operations para enfocarse en desempeño, liberando capacidades a otros equipos para que se enfoquen en la agenda de transformación.
Avance en la simplificación y racionalización de aplicaciones en México y otras regiones, enlazando con las soluciones de la plataforma.
Implementación de una solución de trade promotion management en México para optimizar la inversión de la compañía en TMI.
Implementación de una solución de planeación colaborativa con nuestros clientes en México, eliminando las fronteras en los procesos logísticos y escalando la solución a nivel mundial.
Como IT Lead para la unidad de negocio de Helados a nivel Latinoamérica, logramos la implementación exitosa de una plataforma B2B en Brasil.

V. PRINCIPALES RETOS 2024

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES RETOS TECNOLÓGICOS QUE ENFRENTAS EN EL 2024?

Eficiencia – retos en costos
Transformar mientras operamos: manejar eficientemente esta dualidad se vuelve clave.
Continuar el proceso de simplificación de aplicaciones, abordando de manera adecuada las áreas de oportunidad en el ámbito de ITs que existen en la organización.
Buscar una integración E2E que sea realmente fluido de los diferentes sistemas y procesos de la compañía, maximizando la experiencia de nuestros colaboradores y clientes: rompiendo los silos que existen a lo largo de toda la cadena de valor.



MORENO BOMBARELLI, FAUSTO
Head of Digital Assets Business Unit
Empresa: Grupo Elektra



FORMACIÓN ACADÉMICA:

- » Doble Grado en Administración y Dirección de Empresa + MBA
- » Universidad de Salamanca
- » Grado en Ingeniería en Informática

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

- » Es el Director de Crypto en Grupo Salinas. Su trayectoria lo ha posicionado como un impulsor del cambiante panorama de Bitcoin en México y Latinoamérica, enfrentando obstáculos regulatorios, cambios en el mercado y desarrollando nuevas estrategias de adopción. Su experiencia es imprescindible para cualquier persona dentro de la industria de Bitcoin y las Finanzas.
- » Ha incursionado en el sector FinTech, colaborando previamente en Banco Santander, y aportando su experiencia desde roles anteriores en las Naciones Unidas, AIESEC y Copper Cannon Camp.

I. FACTORES CUANTITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO Y QUE SEAN CLARAMENTE CUANTIFICABLES.

Grupo Elektra - Head of Crypto (Dic 2021 - Actualidad):
Onboarding de millones de personas en México, Guatemala y Honduras a las finanzas digitales.
Facilitación de la entrada de startups de criptomonedas a México mediante la conexión con el sistema financiero tradicional.
Proporcionó acceso a Bitcoin a más de 10 millones de usuarios.
Implementación de sistemas para liquidar remesas a través de Stablecoin rails.
J.P. Morgan - Head of Product (Nov 2020 - Dic 2021):
Lideró la ideación y prueba de productos relacionados con blockchain para bienes raíces y banca comercial.
Dirigió un proyecto de tokenización de bienes raíces para facilitar el acceso a la liquidez para General Partners y Limited Partners mediante contratos inteligentes.
Lemon Cash - Product Consultant (Oct 2020 - Dic 2021):
Estructuró el equipo de producto y diseñó procesos de innovación para Lemon Cash (CryptoBank líder en LatAm).
Introdujo análisis en el proceso de toma de decisiones y desarrolló estrategias de lanzamiento en Brasil.
PagoNext (Santander) - Head Of Crypto Products (Oct 2020 - Nov 2021):
Lideró los primeros Proof of Concepts (PoCs) con Santander Bank en proyectos crypto, incluyendo el Stablecoin Bank en Argentina y los Crypto payments rails para B2B Business.
Fintech Founder - FinCash (adquirida por Banco Santander) CEO (Jun 2018 - Oct 2020):
Ideó, desarrolló y lanzó con éxito FinCash en España y Brasil, una solución de dinero rápido que fue adquirida por Santander Consumer Finance.
United Nations - Senior Product Manager (Feb 2016 - Jun 2018):
Facilitó la introducción de la primera billetera crypto keniana, Kipochi, para empresarios sociales no bancarizados.
Encabezó la recaudación de fondos internacional para el proyecto de Emprendimiento Social #ImprovingYourEnvironment.
Activismo Social:
Fundó "Hope Never Dies", una iniciativa que proporciona habilidades laborales a niños necesitados y crea oportunidades comerciales para artesanos locales, en Kenia y Uganda.
Reconocimientos y Premios:
Ganador del Concurso Internacional de Marketing #EstudiantesConTalento organizado por Banco Santander e InfnitC.
Finalista en el concurso internacional #CEOfor1month organizado por The Adecco Group, compitiendo con más de 13,000 participantes

II. FACTORES CUALITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO, DE NATURALEZA MENOS CUANTIFICABLE, PERO CON CLARO IMPACTO POSITIVO EN LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO.

Inclusión Financiera: Al liderar la incorporación de millones de personas a las finanzas digitales, Fausto está contribuyendo a la inclusión financiera en México. Facilitar el acceso a servicios financieros a través de criptomonedas puede beneficiar a poblaciones que tradicionalmente no han tenido acceso a servicios bancarios.
Fomento del Ecosistema Crypto: Al conectar startups de criptomonedas con el sistema financiero tradicional, desempeña un papel crucial en el desarrollo del ecosistema crypto en México. Esto no solo puede fomentar la innovación en el sector, sino también atraer inversiones y talento al país.
Impulso a la Innovación Financiera: Al habilitar el acceso a Bitcoin para millones de usuarios y al establecer sistemas para liquidar remesas a través de Stablecoin rails, él está impulsando la adopción de tecnologías financieras innovadoras en México. Esto puede tener efectos positivos en la eficiencia de las transacciones financieras y en la reducción de costos asociados.
Conexión con el Sistema Bancario: Facilitar la entrada de startups de criptomonedas al sistema bancario tradicional puede fortalecer la colaboración entre estos dos mundos financieros. Esto podría generar nuevas oportunidades de negocio y contribuir al desarrollo de soluciones financieras más integradas y eficientes.
Generación de Empleo y Desarrollo Económico: El crecimiento y la expansión de nuevas tecnologías financieras, especialmente en el ámbito de las criptomonedas, pueden generar empleo y contribuir al desarrollo económico en México. La conexión de startups con el ecosistema financiero puede crear nuevas oportunidades laborales y promover la actividad económica.

III. FACTORES PERSONALES

ELEMENTOS PERSONALES Y PROFESIONALES DEL CIO QUE LO DISTINGAN DE MANERA SOBRESALIENTE.

Es un líder visionario en el sector financiero y tecnológico con una exitosa trayectoria en empresas de renombre como J.P. Morgan y Grupo Salinas. Como Head of Crypto en Grupo Elektra, ha orquestado la incorporación de millones

de personas a las finanzas digitales, conectando startups de criptomonedas con el sistema financiero tradicional y facilitando el acceso de millones de usuarios a las criptomonedas. Con habilidades destacadas en análisis de negocios, metodologías ágiles y liderazgo de equipos, Fausto ha impulsado proyectos innovadores en blockchain y tokenización en J.P. Morgan y PagoNxt. Como fundador de FinCash, su emprendimiento fue adquirido por Santander Consumer Finance, demostrando su capacidad emprendedora.

Es un activista social comprometido, fundador de "Hope Never Dies", una iniciativa que capacita a niños necesitados y crea oportunidades de negocio para artesanos locales en Kenia y Uganda. Su labor académica incluye reconocimientos como el premio en el concurso #EstudiantesConTalento (Banco Santander) y en el concurso #CEOfor1month (Grupo Adecco). Es un líder integral con habilidades soft excepcionales, desde el desarrollo de estrategias de entrada al mercado hasta la gestión efectiva de equipos. Su combinación única de experiencia ejecutiva, emprendimiento exitoso y compromiso social lo posiciona como un activo valioso para cualquier organización que busque innovación, liderazgo y responsabilidad social.

IV. PRINCIPALES LOGROS 2023

PRINCIPALES LOGROS ALCANZADOS POR EL CIO, Y QUE AYUDARON A MANTENER LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA.

La mayor contribución e innovación que Moreno Bombarelli ha logrado en el ámbito de los negocios es su papel como Head of Crypto en Grupo Elektra, liderando la incorporación de millones de personas a las finanzas digitales y promoviendo la adopción de criptomonedas en México, Guatemala y Honduras. Este enfoque estratégico no solo representa una disrupción en el sector financiero tradicional, sino que también impulsa la inclusión financiera en la región.

Al onboarding de millones de personas a las criptomonedas, Fausto está desempeñando un papel clave en transformar la manera en que las personas acceden y utilizan el dinero. Al conectar startups de criptomonedas (Circle, Ripple, Kraken, Ripio, LemonCash, Vibrant, etc) con el sistema financiero tradicional y facilitar el acceso a Bitcoin para millones de usuarios, está allanando el camino para una nueva era de transacciones financieras más eficientes, rápidas y accesibles.

Esta iniciativa no solo representa una disrupción tecnológica, sino también un cambio en la forma en que las personas interactúan con el dinero, abriendo oportunidades para la inclusión financiera y la participación en la economía digital. La capacidad que él tiene para liderar este cambio y establecer nuevas formas de interacción financiera marca una contribución significativa y disruptiva en el ámbito de los negocios y las finanzas.

V. PRINCIPALES RETOS 2024

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES RETOS TECNOLÓGICOS QUE ENFRENTAS EN EL 2024?

Desarrollar casos de uso prácticos de la tecnología blockchain para evidenciar su potencial y su capacidad de agregar valor al sistema financiero. Al centrarse en la aplicación de blockchain en escenarios reales, se busca aprovechar esta tecnología prometedora para optimizar la eficiencia, transparencia y seguridad en diversas áreas del sector financiero. Capacitar a mi equipo para que adquieran las habilidades necesarias para aprender y aplicar nuevas tecnologías, tanto en general como en el ámbito específico de las criptomonedas. Al hacerlo, estarán preparados para mantenerse competitivos en un mercado en constante evolución.

FERRERO



NUÑEZ QUIRARTE, CARLOS ALBERTO
Director de TI para México y Centroamérica
Empresa: Ferrero de México

FORMACIÓN ACADÉMICA:

- Licenciado en sistemas – ITESO (1992-1996).
- Maestría en Administración de Tecnologías de información – Instituto tecnológico de estudios superiores de Monterrey ITESM (2009-2012).

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

- Director de TI para México y Centroamérica, Ferrero de México, 2015 a la fecha.
- Gerente Senior de TI para México, Nike de México, 2011 a 2015.
- Gerente de TI, Flextronics Planta Aguascalientes, 2005 a 2011.
- Gerente de TI, Jabil Circuit Planta Zapopan, 2002 a 2005.
- Coordinador de TI, Jabil Circuit Planta Zapopan, 1998 a 2002.

I. FACTORES CUANTITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO Y QUE SEAN CLARAMENTE CUANTIFICABLES.

Ferrero:

Implementación de Workflows automáticos en la plataforma SharePoint, como parte de la estrategia "PaperLess", eliminando el uso de papel y firmas manuales en las aprobaciones de los procesos, principalmente en las funciones de HR, finanzas, TI, Compras, Legal, Industrial. (2016-2020).

Habilitación de alta disponibilidad del "Data Center" en la Fábrica San José Iturbide, por medio de un esquema 100% redundante en todos los puntos de infraestructura, tanto en la parte física de interconexiones de 2 data centers (Principal y secundario), como en la parte de aplicativos tomando ventaja de la virtualización de servicios (VMware), tecnologías "High Availability" y réplicas de Veem. Con esto minimizando las caídas de sistemas en un ambiente productivo 7x24. (2017).

Implementación de la Mesa de ayuda como punto único de contacto a TI para los colaboradores de Ferrero, donde se establecieron los KPIs de operación, y de satisfacción de los usuarios, esto apalancado con un robusto modelo de gobernabilidad. (2016).

Implementación de un esquema de impresión basado en pago por impresión, habilitando esquema de seguridad y confidencialidad con la tecnología "Follow me printing", donde la liberación de la impresión se hace a través del gafete de cada empleado. (2018)

Análisis de la infraestructura de TI de Ferrero de México, que incluyó oficina corporativa, oficinas de ventas y planta de producción, donde como resultado se renovó la tecnología obsoleta, minimizando riesgos para la operación, migrando de un esquema de adquisición vía Capex a arrendamiento puro, además de la implementación del ciclo de renovación tecnológica para evitar la obsolescencia. (2015-2017).

Implementación de plataforma "BI & Analytics" basada en Qlikview y Data Warehouse, para el área de ventas, donde se desarrollaron dashboards operativos y para la toma de decisiones, teniendo fuentes de datos de nuestro ERP, y datos colectados de nuestros clientes. (2015-2018).

Habilitación de herramientas de colaboración como MS Teams, One drive, salas de juntas equipadas con videoconferencia, telefonía a través de diademas de comunicación y laptops, lo cual nos permitió incrementar la productividad, además de hacer frente a la pandemia donde el trabajo remoto fue vital (2016- 2019).

Implementación de la plataforma de ejecución ventas SAP Sales Cloud, esto incluyó funcionalidad para la administración centralizada de la operación, aplicación móvil para los vendedores, integración e intercambio de información automático con nuestros distribuidores, una implementación para alrededor de 1000 vendedores (2022).

II. FACTORES CUALITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO, DE NATURALEZA MENOS CUANTIFICABLE, PERO CON CLARO IMPACTO POSITIVO EN LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO.

Desarrollo de estrategia de TI a 3 años, donde me enfoqué en una evaluación general, dando como resultado esta estrategia, donde definí 3 macro pasos claros, que se convirtieron en planes tangibles hasta llegar a ser un "Partner estratégico para Ferrero de México (2015-2018).

Reorganización de la estructura organizacional de IT para estar alineados al negocio apalancado en un modelo de Business Partners por función (2016).

Definición e implementación de políticas y procedimientos dentro la función de TI (Incident Management, Problem Management, user management, DRP, vendor management, Backup Management etc.), siendo la base el "framework" de ITIL (2017).

Desarrollo profesional de colaboradores de IT con un claro plan de carrera, exportando talento mexicano a Ferrero USA y Ferrero Canadá. además, las posiciones gerenciales de TI vacantes en México fueron cubiertas con talento Interno desarrollado durante mi gestión.

III. FACTORES PERSONALES

ELEMENTOS PERSONALES Y PROFESIONALES DEL CIO QUE LO DISTINGUEN DE MANERA SOBRESALIENTE.

"Partner" estratégico del negocio

Habilidad para convertir la estrategia en planes tangibles de implementación

Líder situacional

Prioridad al desarrollo profesional de mis colaboradores

Confiable y orientado a resultados

Apegado a la ética y valores

IV. PRINCIPALES LOGROS 2023

PRINCIPALES LOGROS ALCANZADOS POR EL CIO, Y QUE AYUDARON A MANTENER LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA.

Implementación de la infraestructura de TI para la nueva oficina corporativa de Ferrero de México, donde se habilitaron todos los servicios de TI. Como redes inalámbricas, computo e impresión, salas de juntas equipadas para videoconferencias, Data center, cableado, seguridad, etc., albergando a 250 empleados en un edificio de 7 niveles. El alcance del proyecto incluyó la definición de la tecnología a utilizar, definición del plan, compras, ejecución y puesta en marcha.

Automatización de almacén la planta de San José Iturbide, integrando "conveyors" inteligentes, comunicación vía PLCs, recolección / localización automática en ubicaciones de almacén, todo esto integrado a nuestro sistema WMS, con el fin de optimizar los flujos de producción y espacios, en vías a soportar el crecimiento de producción esperado en la Fábrica.

Implementación del estándar de facturación electrónica CFDI 4.0 y complemento de pago 2.0 sin impactos para el negocio, estando 100% en cumplimiento con nuestras autoridades.

Go2Cloud - migración de la infraestructura de servidores de datos TI del ambiente Corporativo, a la nube, disminuyendo el costo de propiedad, espacios físicos, mantenimiento y mejorando la accesibilidad para los usuarios.

Migración de los workflows de aprobaciones de procesos a la plataforma SharePoint On-line, con esto dándole a nuestros colaboradores la interacción con los workflows desde cualquier localización sin estar conectados a la red Ferrero (any time/anywhere), pasando de un ambiente "On-premise", a un ambiente "On-line".

Implementación de la funcionalidad móvil para la gestión de Mantenimiento de maquinas en Fabrica, optimizando el proceso en términos de tiempo y eficiencia, se dotó a 70 personas de mantenimiento con esta funcionalidad a través de smartphones.

Como parte del plan de renovación tecnológica, se renovaron la base instalada de antenas de la red inalámbrica en la fábrica San José Iturbide, ahora se cuenta con tecnología de punta para soportar el crecimiento esperado.

Implementación de la plataforma de TI para administración de los Incentivos de ventas, donde se automatizó los cálculos necesarios para realizar el pago de incentivos a nuestros colaboradores del área de venta en base a los KPIs establecidos por la Dirección de Ventas, el proyecto incluyó desde la elaboración del caso de negocio, selección de la herramienta tecnológica, planeación, puesta en marcha y entrenamiento.

V. PRINCIPALES RETOS 2024

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES RETOS TECNOLÓGICOS QUE ENFRENTAS EN EL 2024?

Automatización "end to end" del proceso de la función de Compras (Source to Pay), basado en la plataforma SAP-Ariba.

GAP Análisis SAP 4 Hana para detectar personalizaciones críticas para Ferrero de México que deban implementarse durante la iniciativa de migración de SAP -ECC a S/4Hana.

Implementación de tecnologías de Smart Factory en nuestra planta de producción para automatizar procesos de producción como RPA, líneas automáticas, IoT, etcétera.

Habilitar herramientas de TI para incrementar la disciplina y eficiencia operativa en nuestra Fuerza de ventas.

Habilitar modelos de Inteligencia Artificial para generar ventajas competitivas para Ferrero de México, sin comprometer la Seguridad informática y el código ético de Ferrero.

Seguir robusteciendo las tecnologías y prácticas de Ciberseguridad para minimizar ataques informáticos que puedan comprometer la continuidad del negocio.

LOURDES CASTAÑEDA

MUJER EJECUTIVA

50 AÑOS GRUPO MUNDO EJECUTIVO



LOURDES CASTAÑEDA:
DEDICACIÓN, COMPROMISO Y BALANCE, EL CAMINO A SEGUIR

DIRECTORA GENERAL DE UNILEVER MÉXICO Y DIRECTORA GENERAL DE NUTRICIÓN LATINOAMÉRICA

“Quienes estamos en roles de liderazgo tenemos el compromiso de ofrecer las herramientas para ayudar a otras a alcanzar sus sueños, inspirándolas y empoderándolas”



¡EDICIÓN ESPECIAL!



¡ADQUIÉRELA!

www.mundoejecutivo.com.mx

Interesse



PUERTO GONZÁLEZ, CARLO
CIO
Empresa: Grupo Interesse

FORMACIÓN ACADÉMICA:

- >> LSCA en el Tec de Monterrey campus Estado de México
- >> MBA en ULA
- >> MIT Liderazgo en la Innovación
- >> MIT Machine Learning
- >> MIT Building AI Products and Services

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

- >> AIG Insurance – Líder de SyM de Aplicaciones para Centroamérica
- >> HP – Information Specialist Senior
- >> INAI – Director de Sistemas
- >> Interesse – Socio Director de TI e Innovación
- >> K2i Insurtech - CEO

I. FACTORES CUANTITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO Y QUE SEAN CLARAMENTE CUANTIFICABLES.

Cotizador de seguro de autos multiaseguradora – Uno de los sistemas más exitosos que desarrollamos en Interesse es el cotizador de seguro de autos multiaseguradora. Es una plataforma capaz de conectarse con múltiples aseguradoras simultáneamente para permitir la cotización y emisión de pólizas de autos. Aunque existen en el mercado un gran número de cotizadores de este tipo, el nuestro se diferencia por su potencia de cara a la conexión con las aseguradoras, y su usabilidad de cara a los usuarios, que ofrece una experiencia cómoda, simple y agradable. El motor de nuestros cotizador de autos es capaz de obtener la cotización de 7 o más aseguradoras en tan solo 5 segundos. El proceso completo para un usuario, desde la cotización hasta la impresión de pólizas, es de 1 minuto con 23 segundos en promedio. A través de este sistema hoy emitimos más de 35,000 pólizas anuales, generando primas cercanas a los 400 millones de pesos. Pago en Segundos – Desarrollamos algoritmos de Inteligencia Artificial y Machine Learning para construir un sistema que permite la automatización del proceso de pago de siniestros de Gastos Médicos Menores de punta a punta. Con esto logramos una reducción del tiempo de atención de este tipo de trámites, de 5 días a menos de un minuto. Esta dramática reducción en los tiempos de respuesta representó una mejora significativa en la experiencia de nuestros asegurados, lo que generó una gran satisfacción entre nuestros clientes, ayudando a la conservación de la cartera y a la captación de nuevos clientes con este tipo de programas. A través de este sistema, al día de hoy administramos 7 fondos de Gastos Médicos menores, acumulando una suma asegurada superior a los 11 millones de pesos. EC virtuales – Implementamos Ejecutivos de Cuenta virtuales para la atención de dos procesos muy importantes para la firma: Atención de Siniestros de Autos – Implementamos un Ejecutivo Virtual que opera las 24 horas del día, contactando de manera automática y sin intervención humana, a los asegurados que sufren de un siniestro de auto. El EC virtual ofrece soluciones útiles para las solicitudes más frecuentes y también ofrece la opción de hablar con un agente humano en caso de ser necesario. Seguimiento a Ventas – Implementamos un Ejecutivo Virtual que se encarga de dar seguimiento a las solicitudes de cotización de pólizas de autos. Este se encarga de ofrecer alternativas útiles a los solicitantes, para que puedan tomar la mejor decisión al momento de elegir su póliza. Al día de hoy los Ejecutivos Virtuales atienden de manera automática el 90% de las solicitudes. Ambos ECs virtuales representan en su conjunto un ahorro anualizado de 19,872 horas/hombre, equivalentes a 2.5 MDP.

II. FACTORES CUALITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO, DE NATURALEZA MENOS CUANTIFICABLE, PERO CON CLARO IMPACTO POSITIVO EN LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO.

Proyecto SCALA – Fue una iniciativa para impulsar la mejora continua de todas las áreas de la organización. Consistió en una serie de entrevistas con personas clave de todas las Líneas de Negocio y áreas staff de la compañía, con la finalidad de encontrar errores, ineficiencias y oportunidades de mejora y optimización. Todos los hallazgos fueron cuidadosamente documentados y se convirtieron en proyectos priorizados en el plan de trabajo. Al atender las actividades identificadas se logró una optimización importante en cada una de las áreas participantes, lo cual se tradujo en una optimización general en la operación de toda la compañía. Implementación de Metodología de Desarrollo Propia – En Interesse creamos una metodología de desarrollo propia con base en las mejores prácticas de metodologías ágiles como SCRUM en combinación con otras más robustas como PMI y CMMI.

Nuestra metodología tiene como propósito estandarizar todas las actividades que forman parte de nuestro proceso de desarrollo para garantizar la precisión en la atención de los requerimientos así como la calidad de los entregables.

III. FACTORES PERSONALES

ELEMENTOS PERSONALES Y PROFESIONALES DEL CIO QUE LO DISTINGAN DE MANERA SOBRESALIENTE.

Mi estilo de liderazgo tiene una fuerte orientación hacia las personas. Estoy convencido de que para lograr cosas extraordinarias es necesario rodearse de gente extraordinaria. Pienso que me distingue una gran facilidad para identificar las fortalezas de las personas, y esto ha sido un factor fundamental para elegir acertadamente a cada uno de los miembros de mi equipo. Hoy tengo la fortuna de formar parte de un equipo conformado por personas extremadamente inteligentes, talentosas y comprometidas que, además son extraordinarios seres humanos. En nuestro equipo existe un ambiente de cordialidad, confianza, apoyo, aprecio y respeto, que nos ha llevado a crear un entorno muy agradable para trabajar. Con un equipo de alto rendimiento como éste y la visión adecuada se pueden lograr cosas extraordinarias. Otra cualidad que nos caracteriza es la inquietud. Todo el tiempo estamos pensando en construir cosas nuevas y en mejorar las que ya hemos hecho. Nos gusta explorar las más recientes herramientas tecnológicas y buscamos la manera de aprovecharlas para construir soluciones efectivas e innovadoras.

IV. PRINCIPALES LOGROS 2023

PRINCIPALES LOGROS ALCANZADOS POR EL CIO, Y QUE AYUDARON A MANTENER LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA.

Pago en Segundos – Desarrollamos algoritmos de Inteligencia Artificial y Machine Learning para construir un sistema que permite la automatización del proceso de pago de siniestros de Gastos Médicos Menores de punta a punta. Con esto logramos una reducción del tiempo de atención de este tipo de trámites, de 5 días a menos de un minuto. Esta dramática reducción en los tiempos de respuesta representó una mejora significativa en la experiencia de nuestros asegurados, lo que generó una gran satisfacción entre nuestros clientes, ayudando a la conservación de la cartera y a la captación de nuevos clientes con este tipo de programas. Al día de hoy administramos 7 fondos de GMM con primas de más de 11 MDP. Firma Digital con Biométricos – Desarrollamos un sistema que permite la firma digital de formatos, solicitudes y documentos, utilizando mecanismos de autenticación biométrica validados por Inteligencia Artificial. Este sistema nos permitió digitalizar y convertir a una modalidad de "Autoservicio", los procesos de recolección de firmas que antes se hacían de manera manual con formatos físicos. Esto trajo consigo importantes beneficios como la capacidad para realizar, de manera inmediata y 100% en línea, campañas de recolección masiva de firmas para nuestros clientes sin importar su dispersión geográfica. Con la implementación de la firma electrónica se lograron reducir en un 90% los costos asociados a la firma de documentos, y en un 93% los tiempos asociados a este proceso. Paperless – Una de las actividades que genera mayor fricción a la hora de hacer una reclamación de Gastos Médicos Mayores es, sin duda, el llenado de los largos formatos de reclamación y la recolección y organización de toda la documentación requerida para ingresar el trámite. Con el propósito de mejorar la experiencia de nuestros asegurados al máximo, en Interesse desarrollamos la Carga de Siniestros Paperless, la cual tiene como objetivo automatizar todas las actividades posibles del proceso, para que nuestros asegurados tengan que realizar el menor número de pasos posible para ingresar un trámite. Con esta tecnología logramos reducir en un 87% el tiempo que le toma a un usuario ingresar un trámite de este tipo y, aún más importante, al digitalizar todo el proceso, pudimos implementar validaciones instantáneas que nos permitieron reducir en un 65% los rechazos por errores de captura.

V. PRINCIPALES RETOS 2024

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES RETOS TECNOLÓGICOS QUE ENFRENTAS EN EL 2024?

Para 2024 tenemos importantes retos, varios de ellos asociados al crecimiento y escalabilidad de la firma, que buscamos resolver a través de la aplicación de nuevas tecnologías como la IA y Machine Learning, algunos de ellos son: Clasificador de Documentos con IA – Utilizamos la Inteligencia Artificial para construir un clasificador de documentos que permite identificar el tipo de documentos que se cargan al sistema y extraer información clave de éstos. Este nuevo sistema permite reducir en un 90% la intervención humana en procesos de gestión documental, permitiendo orientar esos recursos hacia actividades que generen mayor valor. Robots para automatización de procesos – Uno de nuestros principales objetivos para el 2024 es lograr hacer más escalable la firma. Para lograr esto es necesario tener la capacidad de automatizar procesos complejos. Es por ello que estamos construyendo Robots capaces de tomar decisiones con la misma calidad que un humano, pero infinitamente más rápido y con un margen de error mucho menor. Pago en Segundos GM Mayores – Después del éxito que alcanzamos con nuestro sistema Pago en Segundos para Gastos Médicos Menores, decidimos replicar la meta pero ahora para Gastos Médicos Mayores. Esto representa un reto mucho mayor pues, la complejidad de las pólizas de seguros de GMM en México es muy alta. Y en el proceso de pago de siniestros intervienen un número gigantesco de variables de distintos tipos. Conexión con sistemas de aseguradoras – Nuestro plan para alcanzar la escalabilidad considera la automatización de la operación de cara a las aseguradoras. Es por eso que este año trabajaremos en conectar nuestros sistemas con los de éstas. Con esto buscamos sustituir las actividades manuales por procesos automáticos que permitan intercambiar información de manera instantánea y sin errores.



RAMÍREZ, PABLO
Chief Technology Officer
Empresa: AI27



FORMACIÓN ACADÉMICA:

- » Ingeniero en Sistemas, Tecnología Informática / Tecnología de Sistemas Informáticos en la Universidad del Valle de México.
- » Especialización en Alta Dirección, Administración y Gestión de Empresas en la Universidad Nacional Autónoma de México

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

- » Se integró al equipo de AI27 hace 7 años como CTO, previamente, fue Director de Desarrollo de Software en CheyStar para Colombia, Venezuela y Ecuador; OnStar, para Brasil y Argentina; y en México, para Nissan SatFinder

I. FACTORES CUANTITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO Y QUE SEAN CLARAMENTE CUANTIFICABLES.

Cantidad de viajes monitoreados y protegidos por sistemas automatizados y operados por AI. Actualmente 2500 viajes de 3000 diarios, ya son monitoreados por AI/Gemelo Digital. Cantidad de robos prevenidos y recuperados por uso de algoritmo de predicción de riesgo en procesos operativos y de reacción. Sólo el 0.11% de los viajes monitoreados por AI27 sufren robos consumados gracias al uso de AI. La tasa de recuperación de 73% (10% por encima de la media de la industria) sobre los intentos de robos es producto del uso de herramientas predictivas.

II. FACTORES CUALITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO, DE NATURALEZA MENOS CUANTIFICABLE, PERO CON CLARO IMPACTO POSITIVO EN LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO.

Lograr cubrir e incursionar nuevos sectores y diferentes industrias con productos más accesibles gracias a la utilización de tecnología. La empresa ha incursionado en PyMes y Seguros gracias a la innovación implementada con AI en sus procesos.

III. FACTORES PERSONALES

ELEMENTOS PERSONALES Y PROFESIONALES DEL CIO QUE LO DISTINGAN DE MANERA SOBRESALIENTE.

Busqueda de soluciones integrales a problemas de raíz para exponer la efectividad de la empresa y los servicios que se otorgan. Mantenerse a la vanguardia de tendencias y nuevas tecnologías. Poner en uso práctico tecnologías de vanguardia.

IV. PRINCIPALES LOGROS 2023

PRINCIPALES LOGROS ALCANZADOS POR EL CIO, Y QUE AYUDARON A MANTENER LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA.

Ha creado productos diferenciadores que colocan a AI27 en los más altos estándares tecnológicos y de uso de información para competir internacionalmente en su sector, aplicando por primera vez en México y el mundo la Inteligencia Artificial para prevenir el robo en el transporte de carga con un algoritmo único que toma en cuenta más de 700 variables como horario, ruta, mercancía transportada, día de la semana, etc.

V. PRINCIPALES RETOS 2024

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES RETOS TECNOLÓGICOS QUE ENFRENTAS EN EL 2024?

La adopción de nuevas tecnologías como lo es la inteligencia artificial en la cadena logística y en el rubro de seguridad. La capacidad para romper con hábitos y del pasado y la disposición de diferentes sectores para adoptar nuevas tecnologías y apostar por cambios positivos basados en el manejo de data e innovación.



ROSALES GÓMEZ, RAFAEL JUAN
Head of Engineering México
Empresa: BBVA México



FORMACIÓN ACADÉMICA:

- » Licenciatura en Sistemas de Computación Administrativos

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

- » BBVA, 39 años de experiencia, trayectoria de las responsabilidades más recientes:
Head of Engineering México (CIO, CTO, COO), 2021 a la fecha
Director Planeación Estratégica & Control Engineering México
Director Corporate Data Centers Europa (España)
Director Business Partner BBVA Bancomer
Executive Vice President Systems & Operations USA
Business Partner Latam (Latinoamérica)

Ha colaborado en diversos países donde el grupo BBVA tiene presencia dirigiendo la transformación de plataformas tecnológicas, la integración y fusión de entidades financieras, la dirección de unidades de infraestructura tecnológicas, el desarrollo de las soluciones tecnológicas, las operaciones bancarias, aspectos de seguridad física, lógica y de prevención de fraudes, entre otros.

I. FACTORES CUANTITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO Y QUE SEAN CLARAMENTE CUANTIFICABLES.

Su visión, dirección y capacidad de ejecución ha sido clave para los logros alcanzados por BBVA México, con una participación de alto valor presente en prácticamente todas las actividades de la organización a través de la transformación de procesos de negocio, las arquitecturas e infraestructura tecnológica, las plataformas para tratamiento de la Data, la ciberseguridad, gestión del fraude y otros roles como son las operaciones bancarias y la seguridad física.

BBVA México es hoy el líder indiscutible del mercado en resultados y participación de mercado en prácticamente todos los productos y servicios bancarios y ha demostrado un gran liderazgo en innovación y puesta a disposición del mercado de productos y servicios que ofrecen a nuestros clientes experiencias digitales ágiles y sencillas a través de sus aplicaciones móviles. Bajo este enfoque hemos logrado un notable crecimiento, en diversos aspectos alcanzando 30.2 millones de clientes al cierre del 2023, 19% más que en el 2021, de los cuales 70% son clientes móviles.

Nuestra actividad transaccional ha crecido en el último bienio un 53% en total y un 85% en canales digitales.

Esta dinámica y crecimiento exige contar con modelos tecnológicos y de gestión que sustenten altos volúmenes de operación bajo las mejores condiciones de servicio

Nuestra oferta de productos y servicios, su diseño y calidad, sustentados en procesos sólidos y ágiles, es reconocida por nuestros clientes, situándonos como líderes indiscutibles en el Índice de recomendación neta (NPS) del mercado.

NPS SERVICIOS (DICIEMBRE 2023)

SERVICIO	PUNTAJE ALCANZADO	POSICIÓN EN EL MERCADO	DISTANCIA VS COMPETIDOR MÁS CERCANO
Móvil	79.4	1ra	+20.9
Net Físicas	71.5	1ra	+14
ATMs	77.5	1ra	+24.8
Línea BBVA	40.5	1ra	+10

La transformación y optimización de los procesos y de las operaciones a través de enfoques lean y de soluciones tecnológicas, es uno de los ejes fundamentales de la estrategia del banco, lo que además de permitir mejores experiencias de nuestros clientes ha generado una mejora sustancial de la eficiencia

Nuestras redes de sucursales (1,706), TPVs (750,886) y Cajeros automáticos (14,500), donde los clientes nos necesitan, mantienen altos niveles de calidad, NPS y disponibilidad siendo las redes más consolidadas y extensas del país.

Otro aspecto fundamental es la ciberseguridad, la prevención del fraude y la seguridad física, la evolución de BBVA México es referencia del mercado. BBVA invierte de forma relevante en programas estructurales para fortalecer nuestro posicionamiento de cara a los retos que la actividad delictiva continuamente nos presenta.

Un aspecto fundamental para BBVA son las personas, es de la máxima prioridad y para ello se diseñan e implementan diversos programas que persiguen ser el mejor lugar para trabajar del mercado. El Gallup de Engineering, con la opinión de casi 7 mil colaboradores, se situó en 4.53 en 2023 vs. 4.41 en 2020, colocándolos en el cuartil donde están las empresas más comprometidas con sus colaboradores.

II. FACTORES CUALITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO, DE NATURALEZA MENOS CUANTIFICABLE, PERO CON CLARO IMPACTO POSITIVO EN LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO.

Un logro de gran valor para BBVA es la integración de uno de los mejores equipos de Ingeniería del mercado, equipos con orgullo de pertenencia, formados y desarrollados para contar con capacidades de ejecución diferenciales en todos los ámbitos.

Los servicios y valor agregado que proporciona Engineering son especialmente apreciados gracias a la comprensión, empatía y cercanía con el resto de unidades del banco, se tiene implantado un modelo

de valoración interno compuesto de 129 indicadores NPS, de los cuales el 92% se encuentra en niveles superiores a 70 puntos.

Engineering es fundamental para la transformación del Banco, basado en una filosofía AGILE con propósitos compartidos por todos los participantes en perfecta alineación con las prioridades del negocio bajo principios y prácticas comunes que emanan del grupo BBVA.

La transformación de los procesos bancarios y operativos es una práctica responsable de Engineering, la cual se ha consolidado en los últimos años permitiendo mantener una ambiciosa dinámica de transformación orientada a la mejora del servicio y experiencia del cliente.

III. FACTORES PERSONALES

ELEMENTOS PERSONALES Y PROFESIONALES DEL CIO QUE LO DISTINGAN DE MANERA SOBRESALIENTE.

Visión estratégica, entiende claramente los objetivos del negocio y tiene una visión clara de cómo la tecnología y todas sus palancas pueden contribuir a alcanzarlos mediante el trazado de una estrategia para alcanzar el máximo valor.

Es capaz de ensamblar y motivar equipos de trabajo de alto desempeño, inspirarlos y liderarlos, con perfiles multidisciplinarios.

Tiene una excepcional orientación al cliente y al trabajo en equipo, ambicioso, piensa en grande y con una gran capacidad de ejecución y resultados.

Maneja muy efectivamente la comunicación, tanto la escucha hacia las nuevas ideas, propuestas y conceptos, como la exposición que permita una clara comprensión de sus ideas y motivos.

Mentalidad positiva y enfoque constructivo al enfrentar situaciones diversas, genera ambientes de confianza en los que los equipos son capaces de tomar decisiones y ejecutar en forma autónoma.

Tiene un interés genuino por las personas, por su desarrollo profesional, bienestar personal y trabajo activo para impulsar la inclusión y la diversidad.

IV. PRINCIPALES LOGROS 2023

PRINCIPALES LOGROS ALCANZADOS POR EL CIO, Y QUE AYUDARON A MANTENER LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA.

El CIO de Engineering es una pieza fundamental del modelo de desarrollo y transformación del Banco, que asegura el soporte para alcanzar los objetivos de negocio bajo un conjunto de principios y prácticas comunes que emanan del grupo BBVA, esta dinámica nos lleva a ejecutar simultáneamente más de 500 iniciativas con miles de entregas continuas al negocio.

Ha impulsado la transformación y optimización de los procesos y de las operaciones a través de enfoques lean y de soluciones tecnológicas, que han mejorado la calidad de los servicios que ofrecemos a nuestros clientes, reduciendo costos y mejorado el índice de la eficiencia del 38.2% en 2020 a 32.9% en 2023, destaca la reducción continua y consistente de los costos unitarios por transacción.

Promueve de forma permanente la evolución y transición hacia nuevas plataformas y tecnologías de nube privada y pública, actualmente procesamos más del 56% de las transacciones on line en esta tecnología vs 28% en 2020, mejorando el ratio costo unitario por transacción.

V. PRINCIPALES RETOS 2024

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES RETOS TECNOLÓGICOS QUE ENFRENTAS EN EL 2024?

Garantizar calidad y las capacidades de servicio y soporte que demandan los negocios y clientes del principal banco del sistema, en un contexto donde la actividad de clientes crece aceleradamente.

Acelerar la transformación digital del Banco y de sus plataformas tecnológicas, poniendo a disposición de los negocios soluciones de valor diferencial para adaptarse a un entorno cada vez más competitivo.

Impulsar la adopción de soluciones sustentadas en inteligencia artificial, expandiendo progresivamente el perímetro existente para llevarlo a todas las funciones y casos de uso que suponen oportunidades de eficiencia, comerciales y de servicio.

La seguridad cibernética, la prevención del fraude y la seguridad física, su prevención, ágil detección y protección para cuidado tanto del Banco como de nuestros clientes.

El desarrollo del ecosistema y las plataformas de tratamiento de Datos (Data), y con ello poner a disposición de los negocios y nuestros clientes los elementos necesarios para la efectiva y oportuna toma de decisiones.

Avanzar aceleradamente en la transformación de los procesos operativos y de negocio para lograr experiencias de servicio de clase mundial con las mejores condiciones de eficiencia y riesgo.

Ensamblar al mejor equipo de profesionales de la industria.

BANORTE

TREVIÑO ELIZONDO, FERNANDO
Director General Adjunto de Tecnología
Empresa: Banorte



FORMACIÓN ACADÉMICA:

➤ Ingeniero en Sistemas con Maestría en Ingeniería de Sistemas y estudios Doctorales en Ingeniería de Sistemas

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

➤ 23 años de experiencia en el Sector Financiero, fue Director de Tecnología en el Grupo Financiero Afirme, en el 2015 ingresó a Banorte como Director Ejecutivo de Desarrollo y a partir de mayo del 2019 tiene la responsabilidad de la Dirección de Tecnología

I. FACTORES CUANTITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO Y QUE SEAN CLARAMENTE CUANTIFICABLES.

Tener bases claras y fuertes permite construir sobre seguro.

En TI medimos múltiples aspectos de la operación y de los compromisos, y convertimos esas métricas en objetivos que motiven el cambio de comportamiento hacia aspectos que nos permitan tener bases claras y fuertes de crecimiento.

El cumplimiento de compromisos – de cualquier tipo- es una base que se ha afianzado y que es parte de nuestro día a día, esto se refleja en una métrica que desde hace años medimos y compartimos con las áreas de negocio: el iCEV que es el índice de cumplimiento de entregas de valor (EV) y significa que una vez que defines una entrega de valor y se establece un compromiso de entrega al negocio (con una fecha, con el costo establecido, con la calidad y aspectos de seguridad cubiertos) esa EV es monitoreada y medida por nuestra PMO. En los últimos años pasamos de un 88% a un 95% en el cumplimiento de las EV y pasamos de 380 a más de 1000 EV en el 2023.

El pensar en componentes reusables implica una inversión de tiempo y esfuerzo inicial que posteriormente se reflejará en una reducción en los tiempos de construcción y en los costos al momento de su uso. Hemos incrementado el número de EV pero al mismo tiempo hemos bajado el costo promedio por cada una con el reúso de componentes pero también con la implementación de contenedores (CI – CD), nuevas maneras de trabajar, cambios en procesos, entre otros.

Mantener un servicio activo y disponible (servicio es por ejemplo la banca móvil) implica el entendimiento y colaboración de diferentes áreas de TI así como un constante monitoreo y control de múltiples soluciones de HW, SW, telecomunicaciones y aplicativos. Los conceptos de alta disponibilidad y resiliencia se han impulsado y desarrollado para mejorar los niveles de servicio de los canales, todas las áreas de TI deben procurar mantener los servicios disponibles y esto se refleja en la tendencia ascendente de disponibilidad que se ha logrado a pesar del incremento en las EV, de los constantes parches de seguridad y de sistemas operativos, de los más de 12,000 cambios que implementamos en el 2023 y sobre todo a pesar de que en el 2023 movimos todo el Data Center a una nueva localidad.

II. FACTORES CUALITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO, DE NATURALEZA MENOS CUANTIFICABLE, PERO CON CLARO IMPACTO POSITIVO EN LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO.

Desde hace algunos años en nuestra institución se ha desarrollado una dinámica de colaboración que permite a todas las áreas participar en las decisiones y estrategias del negocio, el personal de TI participa en todas las sesiones ya que no solo nos permite conocer con anticipación el rumbo del negocio, sino que proactivamente nos permite opinar, asesorar y acelerar dichas estrategias. Adicional a que en TI entendemos y somos responsables por la continuidad operativa, de mantener la seguridad de todo el ecosistema, de cuidar los controles y procesos internos así como de transformar el grupo financiero a través de los proyectos, hemos afianzado en nuestra cultura que el centro de todas nuestras decisiones es el cliente y su satisfacción, por lo que cualquier acción o decisión operativa que se toma siempre es valorada por el impacto que tendrá con nuestros clientes.

En Banorte nos orgullecemos de la cultura que hemos desarrollado y perfeccionado en todas las áreas. Desde hace algunos años en TI hemos logrado asociaciones con importantes empresas tecnológicas globales que nos ha permitido tener acceso a las mejores y más modernas soluciones pero también a conocer cómo esas empresas han desarrollado su cultura de trabajo. El complementar nuestra cultura con aspectos que consideramos valiosos es un proceso que nos enriquece y nos llevará a los siguientes niveles de atención y servicio.

En 2023 en TI logramos un nivel de GPTW muy relevante con una alta participación del personal en expresar sus opiniones, reflejando que en TI estamos orgullosos de lo que hacemos, del área a la que pertenecemos y de la institución que representamos.

III. FACTORES PERSONALES

ELEMENTOS PERSONALES Y PROFESIONALES DEL CIO QUE LO DISTINGAN DE MANERA SOBRESALIENTE.

Valores: Transparencia, hacer lo correcto, respeto, empatía, colaboración, responsabilidad.

Constantemente les comento a los equipos de TI que debemos buscar que “la vida sea bella” y esto se logra cuando todos hacemos lo que los toca -y más- de manera sobresaliente, cuando logramos lo anterior la vida es bella para todos.

Hemos procurado he inculcado una cultura de transparencia y de hacer lo correcto, y aunque al inicio fue un reto -con el nivel de madurez que hoy se tiene- el hablar siempre con la verdad nos ha permitido avanzar, encontrar la causa raíz, colaborar, exigir, no juzgar sino apoyar, entender al compañero: ser un equipo.

El hacer siempre lo correcto genera un enorme estrés ya que en algunas ocasiones la decisión o acción que se tome va en contra de lo que buscas para tu área o tu persona, pero cuando ya es parte de tu cultura -y toda la organización lo sabe- otorga una calidad moral y profesional enorme así como enorme responsabilidad de su correcto uso.

Todo esto va de la mano con aspectos como dedicación, ética, empatía, ser el ejemplo, cumplir los compromisos, retar los procesos y estatus quo, ser claro en lo que esperas de cada persona en sus objetivos y metas.

Podrás tener los mejores sistemas, las más moderas soluciones, los procesos impecables pero sin

el talento nada funciona, reconozco y valoro el gran equipo de personas que hay en TI las que con orgullo y pasión día a día cumplen sus funciones y objetivos y que gracias a ellos cada día TI es más importante para la institución.

IV. PRINCIPALES LOGROS 2023

PRINCIPALES LOGROS ALCANZADOS POR EL CIO, Y QUE AYUDARON A MANTENER LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA.

Como parte de una estrategia de resiliencia y alta disponibilidad en el 2023 migramos todos los equipos, software, aplicaciones y enlaces del que fue nuestro Data Center por más de 20 años a una nueva ubicación con dos Data Centers, lo anterior lo realizamos en vivo, sin afectaciones al servicio sustentado por un detallado plan de trabajo que se ejecutó sin contratiempos.

Todos los bancos de México que realizan operaciones con Tarjeta de Crédito pasan por alguno de los autorizadores que son Prosa o eGlobal. Somos el único banco que hoy puede autorizar las transacciones a través de cualquiera de los dos autorizadores, esto le ha permitido al negocio incrementar la cartera de clientes ya que el servicio y la disponibilidad de las operaciones es más alta que cualquier otra.

Nuestra banca móvil y banca web está en constante evolución, ya sea porque implementamos nuevas funcionalidades (ahorro programado, 75% de las funcionalidades del móvil se pueden realizar con voz, recepción de remesas, entre otros) mejoramos la experiencia o procuramos el autoservicio, este año logramos ser calificadas como la mejor banca digital de México por World Finance en su Digital Banking Awards. Así también recientemente fuimos reconocidos por Fintech Americas con su Premio a los Innovadores Financieros por el rediseño de la app para garantizar la accesibilidad de personas con problemas visuales.

Uno de los puntos de acceso más relevantes que usan nuestros clientes para obtener o comentar algo de los servicios del Banco es el Centro de Contacto, durante el 2023 liberamos más de 160 servicios que abonaron a lo que llamamos "pantalla única" que le permite atender al cliente desde un solo sistema con un conocimiento pleno de sus servicios, sus problemas, su último contacto con el banco y ofrecer soluciones efectivas. El centro de contacto fue galardonado como el mejor uso de la tecnología por la iniciativa Supervisor Virtual Maya y mejor estrategia de Customer Experience por el proyecto la Evolución de la Línea Preferente por el Instituto Mexicano de Teleservicios.

Uno de los proyectos más importantes en el 2023 y que continuará en el 2024 es lo que conocemos como Hiperpersonalización. El proyecto implica el uso masivo de información, de machine learning, de modelos estadísticos y patrones que nos permite conocer al cliente y ofrecer de manera individualizada y diferenciada ofertas de productos (créditos hipotecarios, tarjetas de crédito, autos, inversiones, etc.) de tal manera que cubran las necesidades del cliente al que fue dirigido.

La digitalización no es solo un proyecto sino una cultura en nuestra institución, con herramientas de automatización de procesos y de low code no code - que incluso hemos compartido a nuestros usuarios- constantemente están automatizando procesos que nos permite ser más ágiles y medibles. Nuestra área de banca internacional fue reconocida como el mejor servicio de comercio exterior por Euromoney, procuraremos seguir evolucionando los sistemas que lo soportan para que este reconocimiento se repita.

Sin duda los reconocimientos que reciben las áreas son principalmente por el excelente servicio y dedicación que los ejecutivos ofrecen a los clientes, la tecnología y los sistemas son una herramienta que se usa como complementarlo.

La rentabilidad del banco va de la mano con el cumplimiento de los objetivos de todas las áreas principalmente las de negocio, pero el negocio logrará sus objetivos si las áreas de servicio como TI se desempeñan de manera sobresaliente. En el 2023 generamos más entregas de valor que nunca, logramos la más alta disponibilidad de los servicios - canales en contacto a los clientes -, escuchando a los clientes y expertos de las áreas de negocio colaboramos para que los sistemas y servicios que usan nuestros clientes registraran los más altos niveles de NPS

V. PRINCIPALES RETOS 2024

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES RETOS TECNOLÓGICOS QUE ENFRENTAS EN EL 2024?

Aun y cuando ya contamos con un asistente virtual disponible en los canales y un Avatar (Watson) con el que se puede interactuar, durante el 2024 evolucionaremos estos servicios y los complementaremos con IA Generativa para ser usada en los sistemas informacionales, en mercadotecnia, en operaciones internas, etcétera.

Consolidar los sistemas informacionales del banco en la nube es uno de los proyectos que cristalizaremos en el 2024 permitiendo a las áreas especializadas generar nuevos modelos estadísticos, generar predicciones y mayores análisis con las herramientas que ahora tendrán disponibles.

Evolucionaremos la hiperpersonalización para que analice la información en línea y sea capaz de realizar contraofertas con diferentes tasas, plazos, comisiones, etc. siempre bajo el marco de acción que se haya definido.

Continuaremos consolidando la alta disponibilidad en los sistemas y soluciones lo cual permitirá incrementar la continuidad operativa, satisfacción de los clientes y mejores NPS.

Crearemos la nueva banca web para empresas con las facilidades y funcionalidades que los clientes y el negocio visualizan para este y los siguientes años y con soluciones tecnológicas flexibles y reusables.

La seguridad de los activos ha sido y seguirá siendo uno de los principales retos a cumplir, es un aspecto que siempre nos mantiene en alerta.

Entre muchos otros.



VALDIVIA, ROSARIO
CIO para Banca de Consumo
Empresa: Citibanamex

FORMACIÓN ACADÉMICA:

- Pontificia Universidad Católica, Lima Perú, Bachiller en Ingeniería Industrial.
- Escuela Superior de Administración de Negocios, Lima, Perú, Máster en Administración de Negocios.

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

- Jun/2021 a la fecha - CIO para Banca de Consumo, Citibanamex, México.
- Mar/2020 – May/2021 - Directora de Tecnología a cargo de los Procesos y Servicios Core de la Banca de Consumo, Citibanamex, México.
- Apr/2017 – Feb/2020 - Directora de la fábrica de desarrollo para Banca de Consumo, Citibanamex, México.
- Jul/2014 – Mar/2017 - Directora de Operaciones y Tecnología, Banbif, Perú.
- Ene/2012 – Jun/2014 – Directora Regional de Tecnología para Centro América y Caribe, Servicios Integrales de Citi S.A. de C.V, El Salvador.
- Nov/2004 – Dic/2011- Vicepresidente de Operaciones y Tecnología para Citibank Perú, Citibank Perú, Perú.

I. FACTORES CUANTITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO Y QUE SEAN CLARAMENTE CUANTIFICABLES.

Se ha triplicado la representación femenina en el equipo de Tecnología entre 2020 y 2023
24% de incremento en transacciones en canales digitales en el último año
14% de incremento en los despliegues a producción en el último año
Mejora de un 34% en número de incidentes mayores en ambientes productivos con respecto al año anterior
NPS (Net Promoter Score) mayor a 70% en banca digital, una métrica global para medir la lealtad del cliente, su satisfacción y la disposición de recomendarnos con algún familiar, colega o amigo
Implementación de tecnología de última gama para monitoreo en ambientes productivos
Implementación de más de 61 modelos de Machine Learning para generación y aprobación de ofertas, modelos de disputas, etc.
Machine Learning es una rama de la inteligencia artificial que se centra en el uso de datos y algoritmos para imitar la forma en la que aprenden los seres humanos.
Más de 60% de las ventas proviene de ofertas generadas desde el ecosistema de campañas soportado por el equipo de Tecnología.
Más del 80% de las transacciones financieras se realizan fuera de sucursales

II. FACTORES CUALITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO, DE NATURALEZA MENOS CUANTIFICABLE, PERO CON CLARO IMPACTO POSITIVO EN LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO.

Citibanamex ha sido nombrado el mejor banco digital de consumo en México por 6 años consecutivos por parte de la revista Global Finance
Ganador del premio "Best Open Banking APIs" para Latinoamérica por parte de la revista Global Finance por quinto año consecutivo
Ganador de los premios "Best Product Offerings", "Best UX Design" y "Best Mobile Banking App" por parte de la revista Global Finance
Ganador de los premios "Top Financial Innovation in AI" para Latinoamérica por parte de la revista Global Finance por la implementación del nuevo modelo de aprobación crediticia y "Top Financial Innovation in UX" por la implementación de un nuevo ecosistema de personalización.

III. FACTORES PERSONALES

ELEMENTOS PERSONALES Y PROFESIONALES DEL CIO QUE LO DISTINGAN DE MANERA SOBRESALIENTE.

Más de 20 años de experiencia a nivel regional manejando equipos de tecnología y de operaciones geográficamente dispersos.
Alta capacidad de análisis y de entendimiento para poder identificar causalidades y tendencias.
Liderazgo activo para construir equipos de alto rendimiento orientados a resultados.
Búsqueda continua de oportunidades de eficiencia y mejora al status quo.
Habilitador de la estrategia del negocio a través de un amplio entendimiento de los productos bancarios y la tecnología.

IV. PRINCIPALES LOGROS 2023

PRINCIPALES LOGROS ALCANZADOS POR EL CIO, Y QUE AYUDARON A MANTENER LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA.

El avance en el proyecto de separación de Citi México y Banamex ha sido de acuerdo al plan Implementación de retiro de efectivo sin tarjeta en cajeros automáticos
Implementación de DiMo: medio de pago impulsado por Banco de México que ofrece la posibilidad de enviar dinero utilizando el número telefónico del receptor
Habilitación de la funcionalidad digital para portafolios de inversiones en la aplicación móvil

Implementación de CVV dinámico para tarjetas de débito
Implementación de más de 20 nuevos modelos de Machine Learning
Nuevo look&feel de la aplicación móvil

V.PRINCIPALES RETOS 2024

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES RETOS TECNOLÓGICOS QUE ENFRENTAS EN EL 2024?

Cumplir con los planes y compromisos para la separación de Banamex y Citi Mexico
Ofrecer la plataforma más robusta y resiliente del mercado que permita una experiencia óptima para nuestros negocios y clientes
Seguir mejorando constantemente la experiencia del cliente, quienes son cada vez más exigentes.
Llegar al mejor talento técnico que existe en el mercado y ser capaces de atraerlo
Tener datos mejor gobernados y explotados que permitan un mayor aprovechamiento para incrementar la generación de valor del banco

equality

Inclusión Financiera Rentable

VELASCO COTA, JOSÉ RODOLFO
Chief Technology and Information Officer
Empresa: equality company



FORMACIÓN ACADÉMICA:

- >> Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco
- >> Electronic Engineering 1991 – 1997.
- >> C.E.C. y T. # 9 “Juan de Dios Bátiz”
- >> Programming Technician 1988 – 1991.

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

- >> equality; CTIO; Tiempo en el puesto: 3 meses; periodo: diciembre 2023 hasta la fecha
- >> Totalplay; Director de TI de Nuevas Implementaciones; tiempo en el cargo: 10 años y 1 mes; octubre 2013 a noviembre 2023

I. FACTORES CUANTITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO Y QUE SEAN CLARAMENTE CUANTIFICABLES.

- Lideré la implementación de la plataforma QlikSense para entregar KPIs de negocio
- Lideré la implementación de las pasarelas bancarias para recibir pagos en nuestros canales internos.
- Lideré la implementación de todas las plataformas centrales de telecomunicaciones para brindar servicio: Mediación, Sistema de Numeración, procesamiento de CDRs.
- Participé en Company Split entre Totalplay y AT&T para tener diferentes sistemas y procesos de negocio.

Empresa: IBM

Rol: Gerente de TI para Iusacell Tiempo en el rol: 2 años y 7 meses

Período: junio de 2004 a septiembre de 2013

Actividades:

- Coordinar la transferencia de conocimiento al equipo de India.
- Coordinar un equipo de desarrollo de más de 30 recursos.
- Realizar un seguimiento del SLA mensual para los requisitos de "Business as Usual", superando los tiempos.
- Revisar con el cliente nuevos proyectos y asuntos pendientes de resolver.

Logros:

- Mantuve el SLA mensual para requisitos de "Business as Usual" por encima del 95% en el periodo de tiempo que lideré el equipo Fast Track.
- Coordiné la transferencia de conocimiento de los procesos operativos del Data Warehouse al equipo de Infraestructura.
- Supervisé la implementación de la metodología en el proceso de desarrollo con el equipo de Data Warehouse.

- En términos de gestión de personas, incrementé la productividad del equipo y no recibí ninguna renuncia.

Empresa: Iusacell

Rol: Gerente de TI Tiempo en el rol: 3 años y 6 meses

Período: febrero 2011 a febrero 2011

Actividades: • Coordino un equipo de desarrollo de 11 desarrolladores.

- Realizar el diseño de nuevas aplicaciones y sistemas.
- Trabajar con el usuario para comprender y definir los nuevos sistemas y requisitos de aplicación.
- Coordinar el proceso de pruebas y la entrega de nuevos sistemas a producción.
- Diseño y desarrollo en Java, JSP y HTML.
- Profundo conocimiento de los protocolos RADIUS, UDP, SMPP, PAP y comandos Unix.
- Soporte a plataforma PDSN y HA de Lucent.

Logros: • Sistema PubliWAP que permite al usuario lanzar campañas publicitarias en portales WAP a los clientes móviles.

- Sistema Sesiones3G que permite a los portales WAP una identificación online del cliente móvil y enviar contenidos según sus preferencias.
 - Sistema Geocontrol (storcheck) que permite al cliente construir cuestionarios que serán llenados por los distribuidores para solicitar una orden de compra de productos agotados en las tiendas. Permite utilizar GPS y subir fotos.
 - Nuevo algoritmo al proceso de facturación del producto IusaFUT obteniendo un incremento del 50% en los cobros exitosos al cliente.
 - Nuevo proxy para recibir la solicitud de la AAA, implementando el protocolo RADIUS.
 - Puerta de enlace del servicio de mensajería multimedia para admitir códigos cortos en MMS, ahorrando dinero y tiempo en el proceso.
 - Push Proxy Gateway, una aplicación que envía las notificaciones al celular de que un MMS está listo para descargar.
 - Portales WAP para clientes móviles.
 - Participé en el diseño y desarrollo del Administrador de Contenidos Multimedia llamado Tienda3G para vender videos, música, tonos de llamada y fondos de pantalla a clientes móviles.
 - Participé en el diseño y desarrollo del servicio de streaming IusaTV Company: Sistemas CGHR S.A. de C.V.
Sector: Consulting in Banking
Período: Oct 1997 to Dic 1999
Last role: Application Developer for CMP company
Time in the role: 11 months
Actividades:
• Diseño y desarrollo en Visual Basic y SQL Server.
• Crear informes y plantillas en Crystal Reports.
- Logros:
- Participé en la implementación del sistema Facsys 2.0 para el control de activos fijos de las empresas Cannon Mills, Navistar (Internacional), Grupo Zapata y Daimler-Chrysler.
 - Participé en el inventario de activos fijos para la configuración de la base de datos inicial del sistema Facsys 2.0.
 - Diseñé la nueva versión de Facsys 2.0 a Facnet 3.0 donde el enfoque principal es trabajar en un ambiente de red con múltiples usuarios, se instaló exitosamente en Corporativo de Envases, Cannon Mills y Daimler-Chrysler.

II. FACTORES CUALITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO, DE NATURALEZA MENOS CUANTIFICABLE, PERO CON CLARO IMPACTO POSITIVO EN LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO.

Equality

- Aumenté el tiempo de actividad mensual del sistema SLA por encima del 99% en el primer mes de funcionamiento.
- Lideré el equipo técnico para optimizar el código y ofrecer nuevas funcionalidades más rápidamente.
- Aumenté el nivel de seguridad de la infraestructura.
- Lideré el equipo para implementar la monitorización y la prevención proactiva de fallos.

Totalplay

- Lideré la implementación de la Tarjeta de Crédito fist para Totalplay, e implementé la plataforma SAAS Dock-Cacao.
- Lideré la implementación del Big Data en AWS, e implementé el proceso para generar métricas de TV, rating, audiencia, segmentos.
- Lideré la implementación de la TV direccionable con la plataforma GCP para entregar diferente publicidad al mismo tiempo, en el mismo canal, dependiendo de la audiencia.
- Lideré la implementación del motor de recomendación en Totalplay.
- Lideré la implementación de la plataforma QlikSense para entregar KPIs de negocio
- Lideré la implementación de las pasarelas bancarias para recibir pagos en nuestros canales internos.
- Lideré la implementación de todas las plataformas centrales de telecomunicaciones para brindar servicio: Mediación, Sistema de Numeración, procesamiento de CDRs.
- Participé en Company Split entre Totalplay y AT&T para tener diferentes sistemas y procesos de negocio.

III. FACTORES PERSONALES

ELEMENTOS PERSONALES Y PROFESIONALES DEL CIO QUE LO DISTINGUE DE MANERA SOBRESALIENTE.

Elementos personales:

Rodolfo tiene una visión fundamentada y estratégica sobre los proyectos que debe impulsar para el éxito en equality.

Es un líder que promueve el trabajo en equipo con metas ambiciosas pero alcanzables. Tiene una gran resolución de los problemas abordando problemas complejos de manera efectiva, pues posee un enfoque analítico y creativo para encontrar soluciones innovadoras.

Se comunica de manera efectiva tanto con su equipo como con los demás departamentos para lograr una gran coordinación en la estrategia tecnológica.

Rodo también se adapta fácilmente a los cambios que tenemos pues al ser equality una empresa de reciente creación y en crecimiento hace frente a la adversidad y la incertidumbre.

Elementos profesionales:

Rodo es un elemento con un gran conocimiento pues tiene más de 20 años de experiencia, y en constante aprendizaje lo que le permite tomar decisiones informadas sobre la infraestructura y las soluciones tecnológicas.

Gestiona de la mejor manera los recursos de los que dispone equality tanto tecnológicos y financieros, maximizando el valor de la inversión en tecnología y optimizando los procesos operativos. Fomenta un ambiente de innovación dentro del departamento de TI, promoviendo la experimentación y la adopción de nuevas tecnologías.

Prioriza las necesidades de los clientes en todas las iniciativas tecnológicas, asegurando que la tecnología mejore la experiencia del cliente.

IV. PRINCIPALES LOGROS 2023

PRINCIPALES LOGROS ALCANZADOS POR EL CIO, Y QUE AYUDARON A MANTENER LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA.

Al aumentar el tiempo de actividad mensual del sistema SLA por encima del 99%: Contribuyó a garantizar una mayor disponibilidad y fiabilidad del sistema para los clientes. Al superar el objetivo del 99% de tiempo de actividad, se mejora la satisfacción del cliente y se reduce el riesgo de pérdida de ingresos debido a tiempos de inactividad no planificados. Además, de lograr una plataforma más estable y confiable promueve la recomendación de los clientes y fomenta la retención, ambos puntos resultan en un aumento de los ingresos a largo plazo.

Optimización del código y lograr el desarrollo nuevas funcionalidades más rápidamente: Se redujo el tiempo de lanzamiento al mercado de nuevos productos tecnológicos y servicios. Esto permitió a equality tener una propuesta para la demanda del mercado y a las necesidades de los clientes, lo que se convirtió en una ventaja competitiva significativa. Atrayendo nuevos clientes e impulsando los ingresos.

Aumento del nivel de seguridad de la infraestructura: Esto ayuda a mitigar el riesgo de ciberataques y violaciones de datos tanto para equality como para sus clientes.

Implementación de la monitorización y la prevención proactiva de fallos: De esta manera podemos identificar y abordar problemas potenciales antes de que afecten significativamente a la operación. Esto redujo el tiempo de inactividad no planificado y los costos asociados, como por ejemplo la pérdida de productividad y los gastos de reparación de emergencia. También, al anticipar y resolver problemas de manera proactiva, mejoramos la experiencia del cliente viendo un incremento en las encuestas de satisfacción.

V. PRINCIPALES RETOS 2024

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES RETOS TECNOLÓGICOS QUE ENFRENTAS EN EL 2024?

Este año, mi principal desafío tecnológico radica en optimizar la arquitectura en la nube para alcanzar un esquema multicloud, donde operaremos de manera simultánea y aprovecharemos las ventajas tanto de AWS como de Azure. Esto implica diseñar una infraestructura flexible y altamente escalable que nos permita distribuir cargas de trabajo de manera eficiente entre múltiples proveedores de servicios en la nube.

Además, buscaré implementar prácticas de gestión y monitoreo unificadas para garantizar la visibilidad y el control sobre nuestros recursos en la nube, independientemente de la plataforma utilizada. Esto incluirá el uso de herramientas avanzadas de monitoreo de rendimiento y seguridad, así como la automatización de procesos para optimizar la administración de la infraestructura en toda nuestra arquitectura multicloud.

Asimismo, me centraré en establecer protocolos robustos de seguridad y cumplimiento para proteger nuestros datos y aplicaciones en todos los entornos de la nube. Esto incluirá la implementación de medidas de seguridad proactivas, como el cifrado de datos, la autenticación multifactor y la gestión de accesos y privilegios, con el objetivo de mitigar los riesgos de ciberseguridad y garantizar el cumplimiento normativo.

I. FACTORES CUANTITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO Y QUE SEAN CLARAMENTE CUANTIFICABLES.

Reducción de costos: A través de la implementación de diversas tecnologías como SDWAN, Nube privada y tecnologías emergentes, lleve a cabo su ejecución para optimizar los recursos tecnológicos y lograr ahorros significativos en términos de gastos de infraestructura, licencias de software, servicios de terceros, etc. Por ejemplo, reducción de los costos de almacenamiento en mas de 30% mediante la implementación de una estrategia de almacenamiento en la nube.

Mejora de la eficiencia operativa: Implementación de soluciones tecnológicas que automatizan procesos manuales y mejoran la productividad del equipo. Por ejemplo, implementamos entre otros, un nuevo sistema de gestión de procesos de conciliación basado en robots e Inteligencia artificial que nos llevo a reducir el tiempo dedicado a tareas administrativas en mas del 30 por ciento.

Aumento de la disponibilidad del sistema: Implementamos soluciones de alta disponibilidad y redundancia para minimizar el tiempo de inactividad no planificado. Por ejemplo, aumentar la disponibilidad de varios sistemas a un 99.99x% mediante la implementación de un sistema de recuperación ante desastres.

Aumento de la productividad del equipo: Implementar herramientas y soluciones tecnológicas que faciliten la colaboración y el intercambio de conocimientos entre los miembros del equipo. Por ejemplo, aumentar la productividad del equipo en un 15% mediante la implementación de un sistema de gestión del conocimiento basado en IA para compartir mejores practicas en programación y arquitecturas.

II. FACTORES CUALITATIVOS

LOGROS ALCANZADOS GRACIAS A LA GESTIÓN DEL CIO, DE NATURALEZA MENOS CUANTIFICABLE, PERO CON CLARO IMPACTO POSITIVO EN LA OPERACIÓN DEL NEGOCIO.

Innovación tecnológica: ha impulsado la adopción de tecnologías emergentes, como la inteligencia artificial, el Internet de las cosas, mejorando así la eficiencia y la calidad de diversos procesos que han impactado en productividad de empleados así como mejor eficiencia en los procesos para toma de decisiones. Por ejemplo, llevamos a cabo la implementación de robots en piso que ayudan a efienciar la entrega de productos mejorando la productividad de los empleados en mas de un 20 por ciento.

Aumento de la satisfacción del cliente: Hemos llevado a cabo la Implementación de soluciones tecnológicas que mejoren la experiencia del cliente y reduzcan los tiempos de respuesta. Por ejemplo, logramos reducir el tiempo promedio de respuesta a consultas de clientes en un 30% mediante la implementación de un sistema de gestión de uso y entendimiento de emociones y motivadores.

Cumplimiento de los plazos de entrega: Hemos implementado metodologías de gestión de proyectos eficiente que garantice el cumplimiento de los plazos establecidos. Por ejemplo, cumplir con los plazos de entrega en una desviación de 0% de los proyectos implementados.

III. FACTORES PERSONALES

ELEMENTOS PERSONALES Y PROFESIONALES DEL CIO QUE LO DISTINGAN DE MANERA SOBRESALIENTE.

Experiencia técnica: sólido conocimiento técnico y comprender las últimas tendencias y avances en tecnología de la información en la que me gusta mantenerme constantemente actualizado.

Gestión de proyectos: gestión de proyectos de TI de manera efectiva, asegurando que se cumplan los plazos y los objetivos establecidos.

Gestión de riesgos: evaluar y mitigar los riesgos asociados con la tecnología de la información, garantizando la protección de los datos de la empresa.

Orientación al cliente: me caracterizo por entender las necesidades del cliente y utilizar la tecnología de manera efectiva para satisfacer esas necesidades.

Colaboración: Apoyo y sobretodo promuevo la colaboracion de equipos para el cumplimiento de metas en conjunto

IV. PRINCIPALES LOGROS 2023

PRINCIPALES LOGROS ALCANZADOS POR EL CIO, Y QUE AYUDARON A MANTENER LA RENTABILIDAD DE LA EMPRESA.

Logramos liberar varios proyectos en tiempo con un alto impacto positivo y eficiencias a la compañía que nos han dado oportunidad de seguir brindando a nuestros clientes precios bajos todos los días

V. PRINCIPALES RETOS 2024

¿CUÁLES SON LOS PRINCIPALES RETOS TECNOLÓGICOS QUE ENFRENTAS EN EL 2024?

Seguir innovando y habilitando mas tecnologia para hacer mas eficiente los procesos de nuestros asociados y que brinden un beneficio de la compañía a las familias mexicanas y centroamericanas.



VELÁZQUEZ, FERNANDO

Sr. Director Technology Transformation & Innovation, Mexico y Centroamerica

Empresa: Walmart de Mexico y Centroamérica

FORMACIÓN ACADÉMICA:

- Ingeniería Industrial (Anahuac)
- Maestría en Administración de Empresas (Tec de Monterrey)
- Posgrado en Alta Dirección (Kellogg)
- Posgrado en programa CTO (MIT)

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

- +24 años de experiencia en el sector de tecnología en diversas industrias como retail, consumo, banca y servicios financieros, gobierno y manufactura



CARLOS BONILLA
Licenciado en Periodismo
y Comunicación Colectiva
por la UNAM y Maestro
en Relaciones Públicas
por el CADEC. Preside el
Consejo Consultivo de la Red
Mundial de Comunicación
Organizacional

LOS DEBATES POCO INFLUYEN EN LA DECISIÓN DE LOS ELECTORES

Según McKinney & Warner, en un estudio realizado sobre cuatro elecciones presidenciales en Estados Unidos, se demostró que un 14% de quienes vieron el debate cambiaron su posicionamiento: la mitad de éstos fueron personas que se encontraban indecisas y se decidieron por alguno de los candidatos, mientras que sólo un 3.5% cambió su preferencia de un candidato a otro y otro 3.3%, que ya estaba decidido por un candidato previamente, pasó a estar indeciso.

Como muestra, el caso del debate entre Barack Obama y John McCain de 2008, una abrumadora mayoría indicaba que Obama había “ganado” el debate, pero esto no se tradujo enteramente en una captación de votos en la misma proporción. En todas formas, los expertos dicen que quienes no cambian su postura y mantienen la preferencia por el mismo candidato, la instancia de debate puede reafirmar esta preferencia de forma más confiable. Es decir, los debates también sirven para reafirmar la decisión de quienes ya eligieron. Cambiar en forma masiva las preferencias de los electores a partir de un debate presidencial parece poco probable.

Existen otros efectos de los debates sobre los votantes. Por un lado, hay evidencia de que contribuyen a proveer de mayor información a la ciudadanía, por lo cual estos pueden tomar decisiones con mayor seguridad y fundamento.

En este sentido, también contribuyen para disminuir lo que McKinney llama “cinismo político”, reforzando las actitudes democráticas. Estos efectos son mayores para quienes vieron debates de elecciones primarias y de elecciones generales que para quienes solo vieron un debate, mostrando que los debates tienen cier-

tos efectos acumulativos y no son una mera repetición del anterior.

Los debates presidenciales constituyen un marco democrático para proveer información a los electores y mostrar las diferencias políticas entre los candidatos, quienes muestran características generales de su personalidad y su estilo de liderazgo, no sólo en sus intervenciones, sino también en las interacciones que mantienen con sus pares, y sostienen posicionamientos en materia de políticas públicas particulares. Este balance de carácter y posicionamientos dependen de cómo el debate esté regulado y producido.

El debate presidencial es un producto televisivo y radiofónico, pero en época de redes sociales los debates se convirtieron en eventos mediáticos híbridos, donde millones de personas los siguen “a doble pantalla”, viéndolos simultáneamente en sus televisores (o en línea) y comentándolos en sus redes sociales.

Los momentos críticos son especialmente relevantes para la comunicación política en espacios híbridos, como redes sociales. Estos momentos resonantes y retóricamente efectivos son recortados, compartidos y comentados millones de veces, pudiendo ejercer una influencia significativa en las acciones posteriores de la audiencia u otros actores.

Conocer cómo reaccionan los votantes ante las posturas y gestos de los candidatos se vuelve cada vez más sofisticado en la era de las redes sociales y de la inteligencia artificial, aunque la materia prima de toda esa sofisticación tecnológica seguirá siendo la capacidad de argumentación y solidez técnica de los candidatos, sin los cuales los frutos del debate serán limitados. ➔

Descubre todo lo que te estás perdiendo en izzi con ViX Premium

Contrata 60 y obtén
100 Megas*

ViX Premium incluido^[1]

de ~~\$540~~ a

\$369

al mes, durante 3 meses

\$65 adicional, al mes, al domiciliar y traer tu línea



*Aplican restricciones. [1] Mientras mantengas tu suscripción activa al contratar 50 o más megas. Consulta términos, condiciones, velocidades promedio de descarga en hora pico e información legal en izzi.mx

izzi!



COMERCIO LATINO SE FORTALECE

DURANTE LOS PASADOS 27 AÑOS LAS
EXPORTACIONES DE MÉXICO A PANAMÁ CRECIERON
CADA AÑO UN 4.46%, PASANDO DE 246 MIL
MILLONES EN 1995 A 801 MIL MILLONES EN 2022

CYNTHIA MICHELLE HERNÁNDEZ

A lo largo de los años, para mantener las relaciones vinculantes con Panamá, el Senado de la República expuso que se ratificó el Acuerdo de Asociación Estratégica entre ambas naciones, el último en 2021, con el objetivo de fortalecer la unión a través de un pacto estratégico no sólo en materias como la política y económica, sino al mismo tiempo compartir aspectos sociales y culturales de ambas países.

De acuerdo con el Banco de México en su Sistema de Información Económica, exhibió que el balance comercial neto entre ambos países latinoamericanos en 2024 es hasta ahora de 60 millones de dólares, frente a los mil 241 millones de dólares recolectados en 2023.

La participación de Panamá en las exportaciones, hasta el momento de 2024, de México es del 0.15%, es decir, 64.6 millones de dólares comparado con el 0.22%, es decir, mil 305 millones de 2023. Mientras que en las importaciones se observa una participación del

0.01%, unos 4.64 millones en lo que va del 2024, contra el 0.011% y los 63.9 millones del año pasado.

De acuerdo con Mario Antonio Lara, socio de Hogan Lovells, abogado senior especializado en Derecho Aduanero Mexicano y Comercio Exterior, la relación actual de la relación comercial es pequeña pero constante, y que cuenta con un amplio espacio de desarrollo.

Conforme DataMéxico, a finales del año pasado, las remesas provenientes de México arribaron en 2.32 millones de dólares, al mismo tiempo que Panamá recibió 1.27 millones de dólares en remesas desde México.

La nación mexicana en la venta de 2023 de construcciones y sus partes (puentes y sus partes, torres, puertas y ventanas y sus marcos) de hierro o acero, excluyendo los edificios prefabricados, registró dos mil 378 millones de dólares; entre sus principales compradores comerciales se encontraron Estados Unidos con mil 798 millones de dólares, Panamá 163 mdd, Guatemala 8.64 mdd, El Salvador 4.06 mdd y Canadá 3.36 mdd.

PRÓXIMAMENTE DATZILLA Y HORUS

La batalla por tu tranquilidad fiscal.

Enfrenta tus desafíos fiscales
con Datzilla y Horus: nuestras soluciones titánicas
que optimizan el cumplimiento de las empresas.

¡DESCUBRE CÓMO NUESTRAS SOLUCIONES PUEDEN FORTALECER
A TU EMPRESA Y ASEGURA TU TRANQUILIDAD!



¡Escanear el código
y conoce más acerca
de Datzilla!

Mayor información: www.konesh.com.mx | 55.5264.9000

QUERÉTARO, MÉXICO



Los estados mexicanos con más ventas internacionales de estos productos fueron Nuevo León (798 millones de dólares), Jalisco (340 mdd), Chihuahua (203 mdd), Baja California (181 mdd) y el Estado de México (167 mdd). Así las principales entidades federativas que vendieron a Panamá fueron Nuevo León (314 mdd), Ciudad de México (287 mdd) y el Estado de México (224 mdd).

La principal exportación de México a Panamá en el primer mes del año, medicamentos mixtos, sin mezclar para usos terapéuticos o profilácticos por 6.84 millones de dólares, las ventas fueron de la Ciudad de México (18.3 mdd), Estado de México (12.1 mdd) y Nuevo León (8.92 mdd).

Paralelamente, DataMéxico y la plataforma Observatorio de Complejidad Económica (OEC), presentaron que la principal adquisición de México a Panamá en 2023, fue aceite de palma (y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente) por 21.5 millones de dólares, y los principales clientes fueron Ciudad de México (24.3 mdd), Jalisco (15.7 mdd) y Querétaro (3.39 mdd).

En enero del presente año las compras llegaron a los 333 mil dólares, es decir, el 12.3% de las compras totales al país centroamericano. De igual manera, en 2022, Panamá exportó 38.3 millones de dólares a México.

Durante el 2023, la IED que provino de Panamá fue de 29 mil 200 millones de dólares; entre los estados de la República Mexicana que mayores cifras percibieron fueron la Ciudad de México con 15.1 mdd y el Estado de México con 2.96 millones de dólares.

EL PRIMERO DE
MARZO DE 2024 SE
CUMPLIERON 120 AÑOS
DE LAS RELACIONES
DIPLOMÁTICAS ENTRE
MÉXICO Y PANAMÁ.

PANAMÁ ES EL 4º
INVERSIONISTA DE
AMÉRICA LATINA Y EL
CARIBE, Y EL PRIMERO
DE CENTROAMÉRICA EN
MÉXICO.

Para Mario Antonio, los retos a los que se enfrentan las empresas mexicanas y panameñas que buscan hacer negocios son la burocracia, la corrupción, y el alto coste de impuestos, sin embargo, existen las oportunidades para el aprovechamiento para una mayor cooperación y colaboración entre los países que consiste en identificar los bienes y servicios que pueden proporcionarse entre sí, y el impulso de la existencia del Tratado de Libre Comercio que actualmente se encuentra vigente, para alentar el comercio exterior mutuo.

“Los acuerdos o tratados comerciales establecen reglas y oportunidades para el intercambio de bienes entre los países, en este sentido, contamos con un tratado con Panamá que, bien aprovechado, podría aumentar el flujo de bienes entre los estados”.

A través de los acuerdos comerciales y tratados bilaterales, México y Panamá han facilitado el intercambio de bienes y servicios, lo que ha y sigue fortaleciendo los lazos económicos fomentando la inversión entre ambas naciones.

La cooperación en otras áreas como la infraestructura, la logística y el turismo se presentan como oportunidades de contribución al desarrollo y la prosperidad de ambas naciones. A pesar del camino alcanzado, aún existen varios desafíos, pero las oportunidades están por delante para el beneficio mayor entre la nación y Panamá.

Hay que mencionar también que Panamá es una plataforma regional logística, que México aprovecha para potenciar la presencia de sus productos y servicios en la región. ➔

#SMWMEXICO

CREATORS AND BEYOND

**¡LA 10° EDICIÓN DEL
PRIMER EVENTO DE
REDES SOCIALES EN
MÉXICO ESTÁ DE REGRESO!**



¡ADQUIERE TUS BOLETOS AQUÍ!



HUAWEI

EN EL FUTURO DE LA ENERGÍA RENOVABLE

LA COMPAÑÍA SE POSICIONÓ COMO UNO DE LOS LÍDERES DE LA INDUSTRIA AL BUSCAR SOLVENTAR LAS NECESIDADES DE LOS HOGARES MEXICANOS CON LOS NUEVOS SISTEMAS FOTOVOLTAICOS

RICARDO RAMÍREZ CRESCENCIO

Huawei presentó FusionSolar en el evento Solar+Storage México 2024 en Guadalajara, Jalisco. Esta es una nueva línea residencial Sun2000-8/10k-LCO, un inversor solar diseñado para reducir el consumo eléctrico en los hogares.

El equipo de FusionSolar de Huawei, una división de la compañía tecnológica china, se dedica a la comercialización de una amplia gama de productos relacionados con la generación fotovoltaica, esto incluye inversores solares para residencias, comercios e industrias, y productos de almacenamiento de batería para uso residencial.

Carlos Hong, gerente de Producto de Huawei Digital Power, enfatizó en entrevista que la división se concentra en la venta de los inversores String, estos sistemas son ampliamente reconocidos y utilizados, especialmente cuando los paneles solares están conectados en serie y agrupados en ramales, canalizando toda la energía hacia un único dispositivo central.

Destacó que desde el principio creyeron firmemente en que el futuro de las tecnologías renovables debe enfocarse en la modularidad, consideran que los sistemas centralizados ofrecen menos confiabilidad a los usuarios, ya que cualquier problema podría resultar en la pérdida de una gran capacidad a gran escala, prefieren una estructura fragmentada o la concentración en módulos individuales para minimizar los riesgos a fallos energéticos.

El tema de seguridad es también prioritario para Huawei, por eso abarca desde la prevención



Carlos Hong,
gerente de Producto
de Huawei Digital
Power.

Huawei FusionSolar ha sido parte de la generación de 695,000,000,000 de kWh de energía verde.

Más de 473 millones de toneladas de emisiones emitidas de CO₂ mitigadas y el equivalente a 647 millones de árboles plantados.

hasta la acción proactiva y activa; utilizan Machine Learning, para analizar cortocircuitos o fallos en las baterías y prever posibles fallos de los equipos antes de que ocurra algún incidente catastrófico, Carlos dijo que ese enfoque permite detener cualquier anomalía antes de que se convierta en un problema grave.

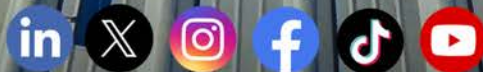
Mencionó que la seguridad no sólo se concentra en las celdas de los paneles solares, sino que abarca toda la red eléctrica, es fundamental tener en cuenta cada punto de la red para garantizar un funcionamiento seguro y confiable en todas las etapas del proceso de generación y distribución de energía solar.

“Todo el mundo puede tener una batería o un inversor, pero si estos equipos no nos dan un valor agregado es un producto más; Huawei quiere implementar sistemas que apoyen a monitorear y gestionar la energía de manera remota en nuestros celulares para ver cómo está operando el sistema y observar exactamente donde tienen una falla además de como el mantenimiento se puede hacer de una manera eficiente.

La visión del proyecto es desarrollar sistemas inteligentes donde se pueda implementar tecnologías de vanguardia como lo es la Inteligencia Artificial, el objetivo que focalizó Carlos es lograr mayor eficiencia en la generación y almacenamiento de energía, al mismo tiempo que se reducen los costos energéticos para los usuarios. Detalló que se busca transformar el panorama energético hacia uno más sostenible y económico. ➔

La **plataforma digital**
que **transforma el mundo**
de la **energía en**
información oportuna

energíahoy®



www.energiahoy.com

ASG:

LA NUEVA OLA DE LOS NEGOCIOS



EL OBJETIVO ES CUIDAR EL PLANETA,
VER POR EL BIENESTAR DE LOS
TRABAJADORES Y COMUNIDADES Y
MANEJAR EL SECTOR EMPRESARIAL
CON HONESTIDAD Y TRANSPARENCIA

JESSIKA SLOVIK H

La sostenibilidad ya no es sólo una buena idea ni una moda, se ha convertido en la columna vertebral de cómo las empresas piensan y actúan hoy.

Aquí es donde entran los criterios ASG o ESG (por sus siglas en inglés) que enfatizan la importancia de un modelo de negocio que equilibra el rendimiento económico con el desempeño Ambiental, Social y de Gobernanza que tiene una empresa.

Es un término que surgió de manera orgánica a lo largo del tiempo como respuesta a diversas necesidades y preocupaciones globales. Se adaptó para darle dirección a la forma de operar y hacer negocios, de manera tal que cuidemos el planeta, veamos por el bienestar de los trabajadores, empleados y comunidades y manejemos el sector empresarial con honestidad y transparencia.

En pocas palabras, los criterios ASG son como la receta para una empresa que quiere divulgar su ética, transparencia, y responsabilidad con lo 'ambiental' en donde trata de proteger la naturaleza y el medio ambiente. lo 'Social', apoyando a los trabajadores que emplea y las comunidades que impacta y la 'Gobernanza', asegurándose de que la empresa esté dirigida con un liderazgo justo y abierto.

La importancia de adoptar e implementar dichos criterios no sólo es lo correcto, sino también tiene sentido desde el punto de vista financiero. Las empresas que siguen estas prácticas tienden a enfrentar menos riesgos y a atraer más inversión. Es un ganar-ganar: hacen bien y al mismo tiempo, les hace bien.

Aunque México tiene un camino por recorrer en cuanto a la sostenibilidad y aún no se les exige publicar reportes ASG como una regulación, el interés en la inversión sostenible está creciendo y se están realizando esfuerzos internacionales para estandarizar y promover estas prácticas.

Muchas empresas y organizaciones exigen ya reportes en este tenor a sus socios comerciales para asegurarse que compartan sus valores y compromisos con prácticas sostenibles, además de que ayudan a garantizar el cumplimiento de regulaciones y leyes que muchos países ya han adoptado.

En resumen, las empresas necesitan fijarse objetivos concretos de sostenibilidad. No basta con querer hacer el bien; hay que planificar cómo lograrlo, medir el progreso y reportarlo, ya que exigir a los socios comerciales los reportes ASG se ha vuelto una práctica común para promover la transparencia, la sostenibilidad y la responsabilidad en las operaciones empresariales que finalmente impactan y benefician a todas las partes involucradas al mitigar riesgos, mejorar la reputación y alinear los valores empresariales con las expectativas del mercado. ➤

50 >> **GRUPO
MUNDO
EJECUTIVO**
AÑOS

¡AHORA TAMBIÉN ENCUÉNTRANOS
EN WHATSAPP CHANNELS!

Forma parte de
nuestra comunidad



Síguenos y entérate
de las noticias más relevantes

BLOCKCHAIN



TODA UNA REVOLUCIÓN WEB

LA WEB3 ES UN ÁREA DE OPORTUNIDAD,
HAY MUCHÍSIMO FUTURO
Y ESTO NO VA DE HOMBRES O MUJERES

REDACCIÓN

Los cambios tecnológicos son una constante y cada vez se debe estar más preparado y capacitado para afrontarlos. Como empresarios, es crucial contar con aliados que coadyuven al cumplimiento de las metas y objetivos.

En este sentido, platicamos con Marta Vallés, co-fundadora de Vottun, una empresa española líder en soluciones de tecnología blockchain y Web3, que permite que las empresas y los desarrolladores puedan crear todo tipo de proyectos con esta tecnología (trazabilidad, tokenización, NFTs, certificación, pagos...) de una manera sencilla.

En su rol como COO, es defensora de equipos diversos. Particularmente en tecnología no hay muchas mujeres y su objetivo es que dentro de su empresa puedan identificar talento femenino. "Las mujeres aportan unas cualidades y los hombres otras. La capacidad de trabajar de manera conjunta aporta un valor incalculable dentro de una organización. Está probado que las empresas que dan prioridad a la diversidad, y realzan los beneficios que esta aporta, tienen mejores resultados que las que no lo tienen".

Como emprendedora apasionada por blockchain, su inspiración para cofundar Vottun es que aprendió sobre la tecnología y no quería perderse la revolución que la Web3 supone en los negocios y la sociedad en general. "Quería vivirlo desde dentro, convencida de que esta tecnología impactará de manera positiva en el futuro".

Como empresa, aspiran a ser referentes mundiales en la implementación de dicha tecnología, "estamos trabajando mucho y vamos acompañados de los mejores. Este es nuestro objetivo y quiero estar presente, ser parte de esta revolución en positivo", dijo.

— *Con más de 10 años de experiencia en ventas y desarrollo de negocio, ¿cuáles son los mayores desafíos operacionales que ha enfrentado en Vottun y cómo los superó?*

Uno de los mayores retos que tiene una startup o pequeña empresa cuando nace es la gestión de los recursos. Tanto a nivel de capital como de talento. Por un lado, la búsqueda de inversores dispuestos a confiar en tu proyecto.

Por otro lado, la búsqueda de talento dispuesto a apostar por una idea joven. En toda empresa es muy importante el equipo, a quien contratas, que estén motivados. Ser ágil en cualquier toma de decisión y competir con empresas grandes que normalmente ofrecen salarios más competitivos. El equipo debe creer en el proyecto por encima de cualquier otro requisito.

Además, en nuestro caso, al tratarse de una tecnología muy nueva es difícil encontrar a las personas adecuadas, por lo que hay que hacer una labor pedagógica y estar atentos a los cambios e innovaciones que surgen.

— *Siendo reconocida como una de las top 10 mujeres ejecutivas españolas en el sector financiero y una líder en tecnología, ¿cómo cree que su liderazgo ha influenciado a otras mujeres en el campo de la tecnología y especialmente en blockchain?*

Estos reconocimientos siempre motivan y animan a seguir en el camino del trabajo y del esfuerzo. Llegaron por sorpresa, yo no los busqué y es para mí un honor. Si puedo inspirar a alguien ya sería un sueño porque nunca me lo he planteado así. Ojalá cualquier logro, entrevista o intervención mía haya animado a alguna mujer a atreverse, eso sería para mí un verdadero éxito.

A pesar de que ya hay muchas mujeres en el campo de la tecnología, aún falta camino por recorrer y sobre todo que se las reconozca públicamente. Este medio de comunicación es un ejemplo de buenas prácticas en este campo. Con respecto al mundo del blockchain aún hay pocas, es un área incipiente, de ahí la gran oportunidad que supone. Yo desde aquí las animo sin duda a atreverse, a aprender, a que no tengan miedo a lanzarse. Y si puedo hacer algo por ellas, que me contacten.

— **¿Cuáles han sido las estrategias clave para escalar Vottun y qué planes tiene para seguir expandiendo su impacto en el sector Web3?**

La estrategia de crecimiento está basada en varias áreas. Por un lado, un buen equipo de profesionales con experiencia en tecnología, producto, negocio, inversiones y marketing. Lo segundo, crear un buen producto, soluciones que realmente respondan a las necesidades que tiene el mercado ahora y en un futuro próximo. Un producto innovador.

Por otro lado, un plan de crecimiento escalable por fases y realista, creemos que cada paso es importante y trabajamos para construir sobre algo sólido. Y por último, trabajar en fundar y consolidar una comunidad activa que confíe en nuestro negocio, esta comunidad es lo más importante para continuar creciendo.

Los planes en los que estamos trabajando en estos meses son, por un lado y aprovechando el momento que vive el mercado, consolidar la salida de nuestro Token \$VTN.

Fortalecer nuestra imagen de marca a nivel internacional, afianzar la confianza que tiene la comunidad en nosotros y continuar creando un producto atractivo que acerque a los que aún no lo han hecho al mundo web3.

— **Desde su perspectiva, ¿cuáles son los principales obstáculos que enfrentan las empresas tradicionales al adoptar tecnologías blockchain?**

Si recuerdan los retos que enfrentaban las empresas cuando querían incorporar internet a sus modelos de negocios, ahora con esto es similar. Está el lado tradicional que ven la implantación de la tecnología nueva como una amenaza y prefieren esperar, y otros que lo ven como una oportunidad de innovación en sus empresas.

Desde nuestra compañía estamos haciendo un trabajo de evangelización de este tipo de tecnología que implica mucho esfuerzo, pero es fundamental para que la confianza crezca.

— **Vottun ofrece una variedad de productos que abordan desde la tokenización hasta la trazabilidad de la cadena de suministro. ¿Cómo se asegura de que estos productos no sólo cumplan con las necesidades actuales del mercado, sino que también anticipen las tendencias futuras?**

Cuando desarrollamos productos involucramos partners estratégicos de diferentes industrias con las que estamos colaborando. Empresas de diferentes sectores, técnicos de sistemas, desarrolladores, expertos en crypto, en blockchain, asesores con experiencia internacional. De esta manera, todos aportan su conocimiento específico de esta industria y nosotros el conocimiento de la tecnología blockchain y creamos productos de valor e impacto.

— **Siendo finalista en los Web3 Women In Tech Awards, ¿cuáles cree que son las barreras más significativas que enfrentan las mujeres en el espacio Web3 y cómo puede la industria trabajar para derribarlas?**



Las barreras más significativas en todas las áreas son nuestros propios miedos. No queremos equivocarnos, que los demás detecten nuestros puntos más débiles. Por eso en mis intervenciones siempre subrayo la importancia de atreverse, de aprender, de trabajar en áreas innovadoras y no tener miedo a cometer errores porque eso también forma parte del aprendizaje.

Participo en el máximo de conferencias y eventos de mujeres Web3, y explico mi caso para que las mujeres vean que se puede ser mujer y trabajar en tecnología y es más, en una tecnología tan innovadora como Web3. Que si queremos, podemos.

— **Con su vasta experiencia, ¿qué consejos le daría a los emprendedores, especialmente a las mujeres, que están interesados en explorar el espacio blockchain y Web3?**

Que se atrevan, que dejen a un lado sus temores, que se animen a ello. La web3 es un área de oportunidad, hay muchísimo futuro y esto no va de hombres o mujeres. Está todo por hacer, hay mucho trabajo y un gran aprendizaje por delante.

Para Marta Vallés, COO y cofounder de Vottun, la participación de la compañía en el ecosistema Web3 en los próximos años tendrá un crecimiento exponencial. Si bien, dijo, aún queda mucho trabajo por hacer, es un sector por profesionalizar, “de momento somos unos pocos a nivel

mundial los que realmente estamos apostando por ese nuevo paradigma. Pero pronto, el resto de compañías, más conservadoras o convencionales darán el salto y Vottun estará ahí.

“Nos habremos posicionado y tendremos la experiencia adquirida para darles las mano y ayudarles en esa transición. Asesorarlos, acompañarlos y ayudarles a que triunfen junto a nosotros.” ➔

“**La estrategia de crecimiento de Vottun depende de un buen equipo de profesionales con experiencia en tecnología, producto, negocio, inversiones y marketing, así como también, crear un buen producto y brindar soluciones”**

DISRUPCIÓN DE PAGOS EN MÉXICO

AL MENOS 40 MILLONES DE ADULTOS NO TIENEN UNA CUENTA DE BANCO Y EL 80% DE LAS TRANSACCIONES SON POR DEBAJO DE LOS 500 PESOS REALIZÁNDOSE EN EFECTIVO: IBEX

RICARDO RAMÍREZ CRESCENCIO



Juan Pablo Lemus,
gerente general de IBEX en México

FOTO: ANTONIO SOTO

DATOS IMPORTANTES:

IBEX es una empresa de infraestructura bitcoin especializada en soluciones empresariales que usan el Lightning Network (LN).

Es líder mundial en el suministro de infraestructura Lightning-as-a-Service para una implementación rápida y escalable.



México, al ser un país con una cultura de adopción de nuevas tecnologías Fintech, además de incursionar en criptomonedas y bitcoin, tiene la oportunidad de tener tecnologías que permitan crear espacios digitales y sistemas integrados a las diversas plataformas digitales existentes en el país; esto, con el objetivo de ofrecer soluciones de transaccionalidad local y global, mejorando así el servicio a los clientes y abriendo nuevas oportunidades de negocio que previamente no eran viables.

Lightning Network es una plataforma monetaria versátil, con la capacidad de soportar millones de transacciones por segundo e interactuar con una base de 100 millones de usuarios en la cadena de bloques de Bitcoin a nivel mundial.

“Hoy en día, existe una gran fragmentación e incluso una exclusión para ciertos sectores de la población en términos de acceso a las redes de pago digitales. La gran oportunidad que vemos en México es poder adoptar este estándar abierto y crear un ecosistema en el que se utiliza una red monetaria que sirve para que desde cualquier plataforma se pueda enviar y recibir valor con mayor velocidad y a menor costo”, compartió Juan Pablo Lemus, gerente general de IBEX en México.

Por lo tanto, la compañía propone brindar acceso a la Lightning Network en México, permitiendo así liquidaciones finales instantáneas y de alta frecuencia, como si se tratara de los rieles financieros.

La plataforma es una red monetaria con la capacidad de soportar cientos de miles de transacciones por segundo, a un costo de una fracción de centavo de dólar; garantiza la fi-

nalidad de las transacciones de manera instantánea y permite nuevos casos de uso como los micropagos instantáneos.

También es un protocolo abierto e interoperable, similar a cómo internet conecta a todos sus usuarios utilizando un estándar común para el envío de datos; lo que significa que la plataforma es un estándar abierto para el envío de valor, lo que significa que puede conectarse instantáneamente con cientos de millones de usuarios en todo el mundo. Además, esto permite realizar transacciones entre divisas no digitales, como pesos, euros o dólares.

Juan Pablo refirió que al estar sumergida en la tecnología bitcoin, hace que esa plataforma tenga presencia global, con un protocolo que puede ser utilizado libremente en el 95% del mundo, y cuenta con una capacidad instalada de más de 295 millones de dólares.


“Lo que nos caracteriza es que ofrecemos desbloquear pagos globales instantáneos a través de la red de Bitcoin usando el Lightning Network. Esto quiere decir que puedes convertir tu moneda y enviarla a cualquier parte del mundo en tiempo real y que ésta se intercambie instantáneamente a la moneda local, evitando las oscilaciones de precios de Bitcoin. Además abre la puerta a pagos entre monedas que actualmente no se intercambian directamente”, compartió.

Esto se refleja en su amplia adopción por parte de aplicaciones de pago como Cash app, strike y Osmo, así como por el gobierno de El Salvador, que proporciona una billetera digital a más de 3 millones de ciudadanos; también la utilizan cadenas globales como Starbucks, Subway, Grupo Posadas, Pizza Hut, KFC, entre otros. ➔

MUJER 
EJECUTIVA

E-commerce

OPORTUNIDAD PARA CRECER

 En México, por esta vía se generaron ingresos por 74 mmdd en 2023, convirtiéndose en el segundo mercado más grande sólo después de Brasil

Necesario construir un Sistema Nacional de Cuidados

LOS CUIDADOS NO SON SIMPLEMENTE UNA TAREA DOMÉSTICA, SINO UN ELEMENTO FUNDAMENTAL PARA LA SOSTENIBILIDAD DE LA VIDA Y EL FUNCIONAMIENTO DE NUESTRAS COMUNIDADES

MUJER EJECUTIVA STAFF

De acuerdo con la Cuenta Satélite del Trabajo No Remunerado de los Hogares de México (CSTNRHM), que elabora el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi), en 2022 el trabajo no remunerado en labores domésticas y de cuidados reportó un valor de 7.2 billones de pesos, lo que equivale a 24.3 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB).

En el tema de cuidados, las mujeres contribuyeron con 72 por ciento, y los hombres con 28 por ciento. Es decir que con labores domésticas y de cuidados, las mujeres aportaron a sus hogares 2.6 veces más valor económico que los hombres.

Ante dicho escenario, autoridades coincidieron en la necesidad de construir socieda-

des igualitarias, feministas y humanistas con un enfoque centrado en el bienestar de las personas, especialmente las más vulnerables.

En el foro Hacia un sistema de cuidados, saldando la deuda histórica, organizado por las comisiones de Igualdad de Género y de Desarrollo y Bienestar Social del Senado de la República, se hizo énfasis en la importancia de promover una verdadera transformación cultural y social que fomente la igualdad en todos los ámbitos de la vida, donde la corresponsabilidad en los cuidados es un elemento clave.

“Los cuidados no son simplemente una tarea doméstica, sino un elemento fundamental para la sostenibilidad de la vida y el funcionamiento de nuestras comunidades”.



En este contexto, la propuesta de México de construir un Sistema Nacional de Cuidados progresivo, inclusivo y sostenible, “busca garantizar el derecho a cuidar y ser cuidado en condiciones dignas”.

De este modo, el establecimiento de un Sistema Nacional de Cuidados y la creación de servicios públicos de cuidados, demuestran un compromiso real con la transformación social y cultural necesaria para alcanzar la igualdad de género.

“El trabajo colaborativo, interinstitucional y multisectorial en los tres órdenes de gobierno y los tres poderes de la federación es la base para lograr un Sistema Nacional de Cuidados con el cual se garantice el Estado de bienestar para beneficio de todas y todos”, precisó el Inmujeres.

MAPA DE CUIDADOS DE MÉXICO

En este contexto, el Inmujeres, ONU Mujeres, el Centro Global de Excelencia en Estadísticas de Género y El Colegio de México, presentaron el Mapa de Cuidados de México; una plataforma que ofrece información sobre la localización de centros de cuidados, públicos, privados y de la sociedad civil, para infancia, personas mayores y personas con discapacidad.

Además, esta herramienta ofrece estadísticas, indicadores y mapas sobre los servicios de cuidados en el país, información valiosa para que los gobiernos locales tomen decisiones en materia de política de cuidados en el nivel local.

Finalmente, el organismo indicó que el objetivo es consolidar un sistema que responda a las necesidades específicas de las mujeres para alcanzar su autonomía económica e igualdad sustantiva, con la intención de incidir en sus necesidades de cuidados y trabajo remunerado para vivir en paz, libres de violencias.

“La corresponsabilidad en los cuidados no sólo implica un cambio en las dinámicas familiares; también tiene un impacto positivo en la prevención de la violencia de género, la seguridad de las niñas y niños, la restauración del tejido social y la construcción de paz”.

En este tenor, el Instituto Nacional de las Mujeres (Inmujeres) resaltó la importancia que tienen los cuidados en la sociedad, mismos que son desiguales, ya que tradicionalmente, son las mujeres quienes se han dedicado a estas tareas, lo que genera sobrecarga de tiempo que las limita para que puedan a desarrollarse de manera personal y profesional. ➤



CENTROS DE CUIDADO EN MÉXICO





LIDERAZGO FEMENINO

en los Data Centers

LA INDUSTRIA TECNOLÓGICA DE LOS CENTROS DE DATOS TIENE EL DESAFÍO DE GENERAR UN LIDERAZGO QUE PRIORICE LA DIVERSIDAD DE GÉNERO, LA INCLUSIÓN Y LA EQUIDAD

LAURA HERNÁNDEZ VILLEGAS

A lo largo de la historia, la industria tecnológica se ha caracterizado por ser una actividad en la que ha predominado el género masculino, sobre todo en los Data Centers. De acuerdo con el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), hasta el 2023, solo 3 de cada 10 profesionistas en Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas, eran mujeres.

Lo anterior pone en evidencia una brecha muy amplia, y la necesidad de incrementar la matrícula femenina en carreras STEM, en al menos un 71% para igualar a la de los hombres.

En este contexto, la participación de las mujeres en la industria de los centros de datos se torna desafiante, al

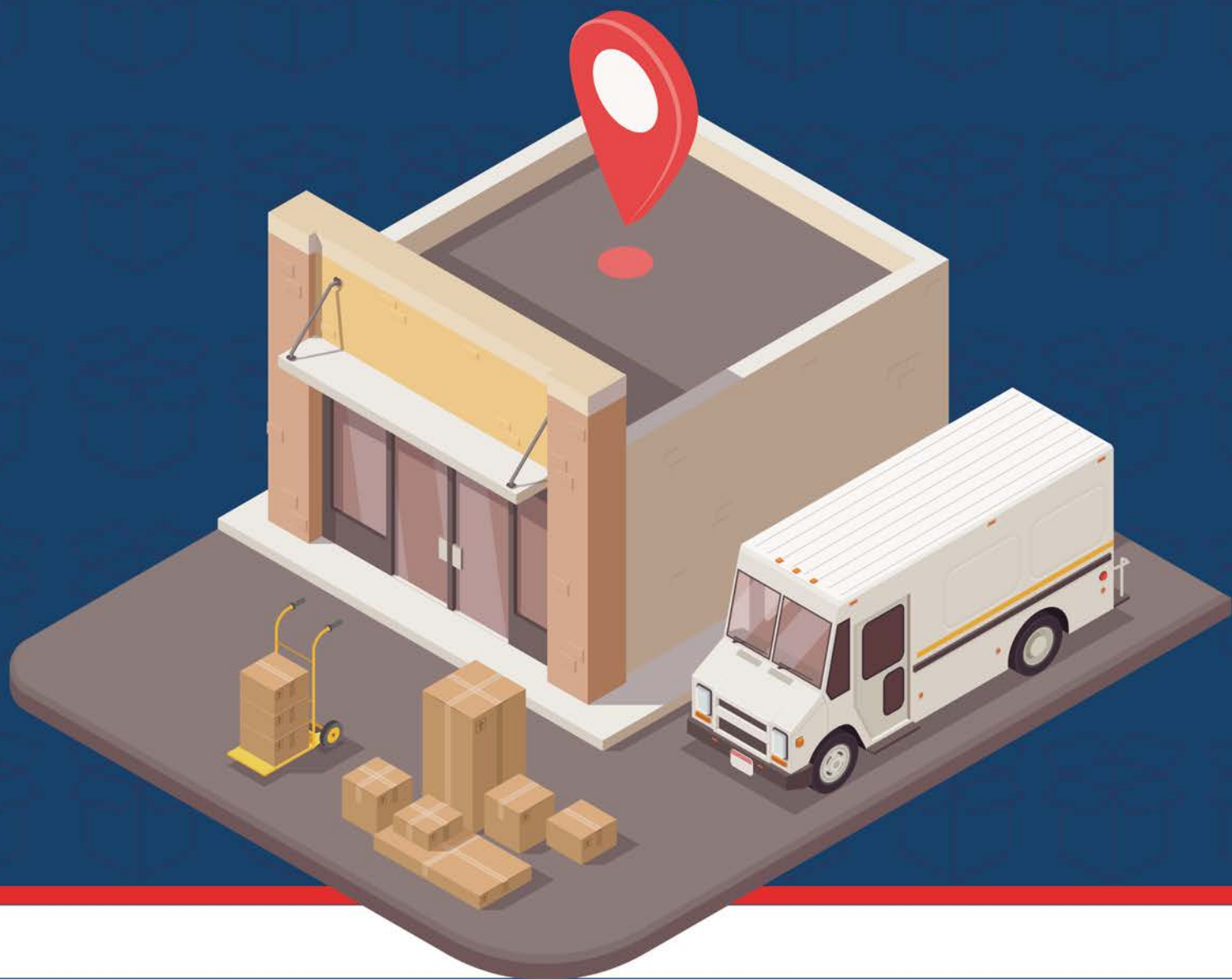
tener que abrirse paso y demostrar su talento y capacidad, así lo mencionaron especialistas que se reunieron en el webcast “Desafíos de la mujer pionera en la industria de los Data Centers”, organizado por la Asociación Mexicana de Data Centers (MEXDC).

EL DESAFÍO DE LA ESCASEZ DE TALENTO

Ana Lilia González, manager de Recursos Humanos en Equinix México, explicó que la escasez de talento con habilidades y conocimientos especializados en tecnología es muy relevante. “La baja postulación de mujeres en puestos de Data Centers o en empresas tecnológicas se debe a que no saben cómo acoplarse a esta industria. Las mujeres tienen te-



Tú te encargas de las **ventas**
nosotros de la **logística de**
tus entregas.



 5555364854  5550427193  www.paquetelit.com  @paquetelit

mor, sobre todo al inicio, por la incertidumbre de cómo serán recibidas”.

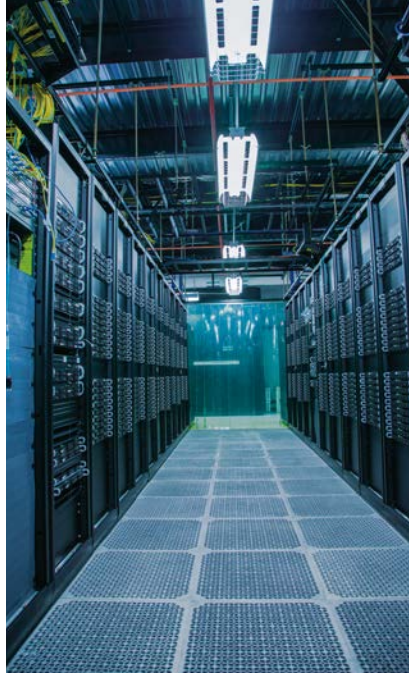
Por su parte, Bertha de la Mora Berenguer, directora de Capital Humano en KIO Data Center, subrayó que la escasez de talento es una realidad e impide acelerar el crecimiento de esta la industria. Desde su posición ha identificado tres pilares para enfrentar este desafío: “El primero es retener y mejorar el talento que ya está en la industria, el segundo es atraer a nuevos valores para enfrentar los desafíos de crecimiento del sector; y en tercer lugar, realizar un trabajo conjunto entre industria, academia y sector público para generar y desarrollar el talento que se requiere en los Centros de Datos”.

En este sentido, Saida Ortiz directora de canales de Vertiv Latam, indicó que las mujeres han estado subrepresentadas en el sector tecnológico y esto tiene que ver con que en Latinoamérica existen barreras relacionadas con la discriminación de género, estereotipos, sesgos inconscientes, brecha salarial, cultura laboral no inclusiva y la falta de acceso a oportunidades en las áreas de ciencia y tecnología.

“Es importante que las empresas relacionadas con la industria de Data Centers generemos un liderazgo importante que priorice la diversidad de género, la inclusión y la equidad. Debemos promover un espacio de desarrollo y crecimiento en el que quieran participar las mujeres. Además de contar con mentoras para las niñas y mujeres interesadas en este mundo tecnológico”, aseguró.

Adriana Rivera, directora ejecutiva de la MEXDC, compartió que, desafortunadamente, hoy en día, en cualquier industria, las mujeres tienen que esforzarse el doble que sus pares hombres para ser reconocidas. “Tenemos que ser más visibles, trabajar más, disponer de más tiempo para que las organizaciones volteen a ver las capacidades y habilidades que tenemos las mujeres”.

Asimismo, dijo que a pesar de los avances en la industria, “necesitamos que se nos vea para temas directivos o de alta responsabilidad, sin que ello merme en nuestra capacidad de ser madres, esposas, hermanas o hijas, porque probablemente sabemos que el esfuerzo debe ser doble para darse a notar positivamente”.



En los próximos cinco años, la industria de Centros de Datos en el país requerirá la generación y distribución de **mil 492.7 MW** de energía.

INCLUSIÓN Y EQUIDAD DESDE LA ALTA DIRECCIÓN

Por otra parte, para generar ese ambiente de interés para que más mujeres adopten a la industria tecnológica como una opción en su desarrollo profesional, las especialistas coincidieron en que es importante generar una cultura organizacional integral en las empresas, con políticas de reclutamiento y contratación inclusivas de principio a fin, con las mismas oportunidades para todos.

“Está claro que como industria debemos promover la importancia de los Data Centers y las oportunidades de desarrollo personal y profesional que ofrecen para las niñas y adolescentes; no solo a nivel universitario sino desde temprana edad, en niveles de educación básica y media superior; así como contar nuestra historia de éxito y contagiar a más mujeres a integrarse al sector de la tecnología, y ser un modelo para que las futuras generaciones sepan que pueden llegar lejos”, indicó Bertha de la Mora.

Saida Ortiz agregó que la sensibilización es un trabajo que debe permear hasta el núcleo familiar para no detener el interés del género femenino por las carreras relacionadas con la Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas. “Es necesario dar visibilidad a los modelos que son exitosos, acercar a las niñas y a las jóvenes de todos los sectores esa posibilidad de crecimiento para atraer ese talento que requiere la industria”.

Adriana Rivera, explicó que, para la MEXDC, el talento es un reto en el que ha enfocado gran parte de sus activida-

des desde su conformación y se cuenta con una Comisión encaminada a llevar a cabo diferentes acciones para atraerlo y desarrollarlo. La directiva añadió que, la participación femenina en temas de investigación y especialización en las áreas de Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas ha sido muy amplia, ya que el 70% de las becas se les han otorgado a ellas.

“Sabemos que este es un sector complicado y de alta especialidad en donde la innovación y el crecimiento deben continuar”.

Cabe señalar que, de acuerdo con información proporcionada por la Asociación, tras el estudio Mercado de Data Centers en México, realizado por las consultoras DCD Intelligence e IDC, se estima que para los próximos cinco años superen los 68 mil empleos incluyendo los generados durante el 2023.

Asimismo, las proyecciones de Inversión Directa, en el mismo periodo de tiempo, se estima será de 9 mil 192 millones de dólares y la Indirecta de 27 mil 576 millones de dólares, generando un impacto en el PIB de 73 mil 536 millones de dólares para 2029.

Amet Novillo, presidente de la MEXDT, refirió, en el marco del aniversario de la Asociación que “las autoridades, gobiernos, industrias, empresas y sociedad en general han identificado a la industria de Centros de Datos como un eje clave en el desarrollo económico de México. Cada día son más las empresas y organizaciones las que buscan fortalecer a este sector para habilitar los nuevos negocios y el crecimiento integral del país”. ➤

Greentology™

The green side of business



www.greentology.life

E-commerce en México sigue al alza

EL COMERCIO ELECTRÓNICO HA COBRADO RELEVANCIA PARA LOS EMPRENDEDORES, TAN SÓLO EN 2023 GENERÓ INGRESOS POR 74 MIL MILLONES DE DÓLARES

LAURA HERNÁNDEZ VILLEGAS

Las emprendedoras y los emprendedores mexicanos tienen un papel fundamental en la economía del país, ya que con la creación de micros, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), contribuyen a generar nuevas oportunidades de empleo; además, se han convertido en el motor del comercio electrónico.

Si bien es cierto que sólo algunos negocios logran perdurar y crecer en el tiempo, actualmente en el país se abren más establecimientos que los que cierran sus puertas. El estudio sobre la demografía de los negocios elaborado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi), muestra que entre mayo de 2019 y mayo del 2023 nacieron 1.7 millones de negocios en el país y, durante el mismo periodo, 1.4 millones de comercios cerraron definitivamente.

En el caso particular de México, el comercio digital abarca una amplia gama de sectores, negocios o emprendimientos, que incluyen la venta de bienes de consumo, servicios digitales, viajes, entre muchos otros. Además, en el proceso de digitalización participan micro, pequeñas, medianas y grandes empresas por igual, lo que contribuye a generar una mayor competencia en este mercado.

De acuerdo con el 'Retrato de datos de comercio electrónico de México: cómo compran los mexicanos en Internet', en 2023 este canal generó ingresos por 74 mil millones de dólares, convirtiéndose en el segundo mercado más grande sólo después de Brasil, y según datos de Payments & Commerce Market Intelligence (PCMI), se estima que continuará creciendo hasta alcanzar los 176.8 mil millones de dólares en 2026.





66 millones de mexicanos adquirieron algún producto o servicio mediante un canal digital.



Por otra parte, la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO), indica que nuestro país se posiciona como líder global en comercio electrónico minorista. Durante el 2023, el comercio electrónico en México experimentó un crecimiento sin precedentes, alcanzando un valor de 658 mil 300 millones de pesos, cifra que representa un aumento del 24.6% con respecto a un año antes, cuando se reportaron 528 mil millones de pesos; y para este 2024 la tendencia continuará, alcanzando ventas por 710 mil millones de pesos.

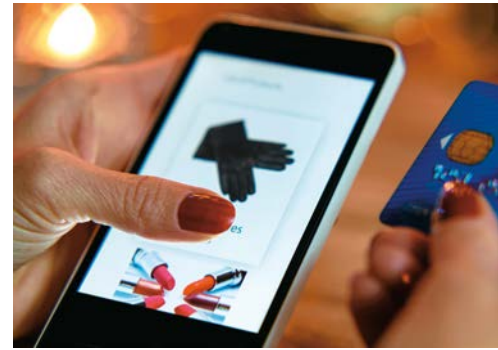
Es importante resaltar que a pesar de que los países europeos entraron al mundo del mercado digital 10 años antes, nuestro país ha tenido un avance exponencial para encabezar el ranking del crecimiento de ventas online. Tan sólo en el 2023, cerca de 66 millones de mexicanos adquirieron algún producto o servicio mediante un canal digital. Las categorías que han experimentado un mayor crecimiento son la de la moda con un 41.7%; los electrodomésticos con el 38.2%; y la de bebidas no alcohólicas con un aumento del 37.2% por ciento.

Asimismo, varios países de Latinoamérica como Brasil y Colombia, están impulsando la velocidad de crecimiento en la región, superando con más de 6 puntos al promedio mundial.

De este modo, la presencia digital y las tiendas en línea han cobrado relevancia en el crecimiento y sostenibilidad de los negocios; sin embargo, únicamente el 35.3% de las PyMEs en el país realizan ventas en línea, de acuerdo con la Radiografía del emprendimiento en México 2023 realizada por la Asociación de Emprendedores de México (ASEM), lo cual refleja que aún existe un gran potencial por explorar en este canal de ventas, el cual ofrece oportunidades significativas para las y los emprendedores que buscan expandirse y consolidarse en el ámbito digital. Según la Asociación de Emprendedores, el 70% del total de micros, pequeños y medianos negocios que no realizan ventas en línea, están interesados en hacerlo en algún momento.

Por otro lado, entre las razones por las que el mercado de comercio electrónico ha crecido de manera exponencial, destaca la satisfacción que los emprendimientos y las marcas están generando en el cliente final. Por ejemplo, la sensación de comodidad al recibir las compras en su domicilio, evitar traslados hacia alguna tienda física o reducir tiempos, encontrar productos exclusivos o que no están en el punto de distribución más cercano, así como las promociones y la ventaja de comprar en cualquier lugar.

Todo esto empuja a los emprendimientos y a las empresas a ajustar sus estrategias y productos al entorno digital, basados en la tendencia marcada por la transformación en los hábitos de consumo de los clientes. Esto ha dado lugar a



una nueva modalidad de comercio, donde ya no se adquieren franquicias, sino que se compran negocios en línea o se venden plataformas que han sido valoradas y posicionadas con éxito.

Actualmente existen plataformas como sitio de tiendas especializadas en la compra y venta de negocios en línea, las cuales garantizan la autenticidad y la transparencia en todas las transacciones. Este modelo es innovador en América Latina y ha extendido sus servicios a México, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú y Uruguay. Durante sus primeros años de operación, se concretaron 44 ventas de negocios que ascienden a un valor total de un millón 800 mil dólares.

Es relevante mencionar que un negocio digital como el marketplace permite un precio de venta máximo de hasta cuatro veces la ganancia anual; además se valora la automatización de la empresa, lo que hace que sea fácil de administrar; y se buscan oportunidades de crecimiento concretas, como la capacidad de escalar la operación a través de plataformas como Amazon o Mercado Libre, sin necesidad de hacer cambios en su estructura.

IMPORTANCIA DE LOS MÉTODOS DE PAGO

Por otra parte, diversificar los métodos de cobro representa una gran oportunidad para los negocios en línea. De acuerdo con David Olivares, head de Estrategia e Innovación de Openpay, las pasarelas de pago se han convertido en una solución tecnológica para impulsar el potencial y la capacidad de los emprendimientos.

“La necesidad de los negocios por diversificar los métodos de cobro es cada vez más grande, el

La categoría de Moda ha experimentado el mayor crecimiento en el e-commerce con el 41.7%.

82% de los comercios han percibido las ventajas de ofrecer a sus clientes diversos medios de cobro, y varias facilidades de pago como los meses sin intereses, o el compra ahora, paga después (BNPL por sus siglas en inglés); beneficios que impulsan las compras en línea y los acercan a sus objetivos de venta”.

Para concluir, según Payments and Commerce Market Intelligence (PCMI), dentro de los principales métodos de compra que se utilizan en el e-commerce se encuentran la tarjeta de crédito internacional en un 38%, seguido de la tarjeta de débito con un 25 por ciento. Por otro lado, según la Asociación de Emprendedores, la transferencia electrónica el método de pago que más ofrecen los emprendimientos en un 90.5%; y en segundo lugar, se encuentra el depósito bancario con 68.8 por ciento.

Estadísticas de Emarketer, indican que México se encuentra en el décimo lugar de los diez países con más ventas en línea, que representan el 12.4 por ciento del total de las ventas del canal minorista. Además, en la última década el e-commerce ha crecido de manera significativa y se estima que para este 2024 las ventas de retail a través del comercio virtual sean del 9.4%; en tanto que, a nivel mundial el pronóstico para el 2025 es que estas superarán los 6.8 billones de dólares. »



DEJA QUE NOSOTROS NOS PREOCUPEMOS
DE TUS NECESIDADES DE IMPRESIÓN



Escanea el QR
y solicita información



SERVICIO DE ARRENDAMIENTO DE IMPRESORAS

- Continuidad operativa ininterrumpida
- Suministro de consumibles
- Optimiza la eficiencia financiera
- Protección de la información corporativa
- Despreocúpate de los mantenimientos
- Gestión selectiva de acceso de usuarios
- Cobertura de servicio nacional



Distribuidor
autorizado

brother
at your side

+52 722 208 8010

hola@grupo-cdm.mx

www.grupo-cdm.mx

MICROEMPRESAS y el poder femenino



**LAS MUJERES ESTÁN
EMPRENDIENDO
EN SECTORES
RELACIONADOS CON
LA TECNOLOGÍA,
LOS SERVICIOS Y EL
COMERCIO, ESTE AÑO
HAN GENERADO MÁS
DE 800 EMPLEOS
DIRECTOS**

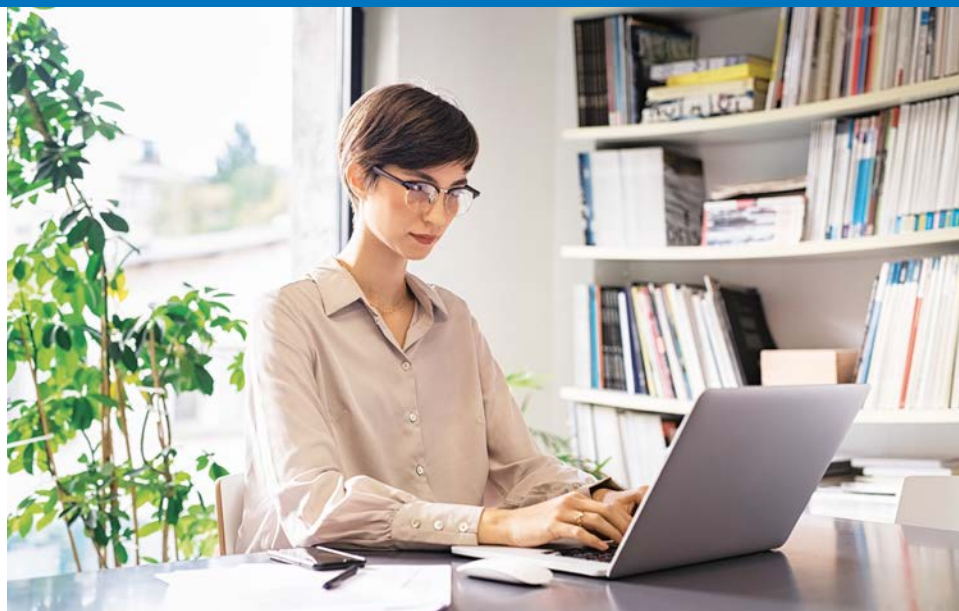
MUJER EJECUTIVA STAFF

En los últimos años, el emprendimiento femenino ha aumentado considerablemente, debido a que cada vez más mujeres se deciden a iniciar su propio negocio, y uno de los principales motivos por lo que lo hacen es para lograr el empoderamiento económico.

De acuerdo con la Radiografía del Emprendimiento 2023 de la Asociación de Emprendedores en México (ASEM), el porcentaje de mujeres emprendedoras pasó del 41 al 43 por ciento. Cifras de la Unidad de Desarrollo Productivo de la Secretaría de Economía, muestran que más del 60% de las microempresas son dirigidas por emprendedoras; mientras que el 37% de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) pertenecen a mujeres que contribuyen al desarrollo social y económico del país.

No obstante, las mujeres enfrentan mayores obstáculos para emprender, como la falta de acceso a financiamiento, esto a pesar de que diversos estudios realizados por instituciones financieras han confirmado que ellas son más responsables para cumplir con el pago de un crédito.

Según el Instituto Mexicano de la Competitividad (IMCO), México tiene una tasa de participación económica femenina del 43.6%, cifra por debajo del promedio mundial que asciende al 48.5 por ciento.



En este contexto, un análisis realizado por la plataforma de educación Platzi, evidenció que, en Latinoamérica, los tres principales sectores en los que emprenden las mujeres son:

- Fintech e insurtech
- Comercio electrónico y venta al por menor
- Servicios empresariales

FUENTES DE EMPLEO

Cabe destacar que el 41% de las empresas tienen entre 5 y 10 empleados, mientras que el 37% cuenta con 11 a 50 colaboradores y generan más de 800 empleos directos.

Asimismo, precisa que el 33% de las mujeres que lideran el inicio de una startup en etapa semilla a preserie A de la comunidad de Platzi, se encuentran en un rango de edad de 19 a 25 años, en tanto que el 28% emprende entre los 31 y 35 años.

Por otro lado, al iniciar una empresa, el 24% de ellas se apoyan de su pareja teniéndolos como cofundadores; mientras que el 20% lo hace con algún amigo cercano; poco más de 10% con otra mujer y solo 8% decide emprender sola.

CARGOS DE LIDERAZGO

Los puestos de trabajo más comunes que desempeñan las

líderes son directora Ejecutiva (CEO) en un 60%, seguida por el cargo de directora de Operaciones, con 17 por ciento. Otra estadística relevante, y correlacionada con el porcentaje que asume las tareas de CEO, es que cerca del 65% de las mujeres están a cargo del proceso de recaudación de fondos.

Cabe mencionar que un tercio de las nuevas empresas que participaron en el sondeo aún no han recaudado dinero, sin embargo, han logrado muy buenos crecimientos con muy pocos recursos, considerando que sólo cuatro nuevos emprendimientos están en una etapa previa a la de semilla sin ingresos. La mitad de startups han recaudado entre 50 mil dólares y un poco más de un millón de dólares.

De igual manera detalla que en el primer semestre de este año, cerca de una tercera parte del capital de riesgo se destinó a nuevas empresas lideradas por mujeres, según la Asociación Latinoamericana de Capital de Riesgo y Capital Privado.

Finalmente, Íngrid Zúñiga, directora de Comunicaciones en Platzi, señaló que “con esta muestra, se evidencian las tendencias del ecosistema emprendedor liderado por mujeres, lo cual permite conocer a profundidad quiénes son y cómo se preparan para hacer crecer sus empresas”. ➤

MIDLIFE: TRANSITAR HACIA LA MADUREZ



TODAS LAS MUJERES, A PARTIR DE LOS 45 AÑOS, EXPERIMENTAN CAMBIOS FÍSICOS Y SOCIALES QUE IMPACTAN EN SU BIENESTAR Y CARRERA LABORAL

LAURA HERNÁNDEZ VILLEGAS

Tras varios años de ejercer una carrera profesional, persiguiendo o escalando posiciones laborales; de tener que sacrificar trabajo a cambio de tiempo personal o viceversa, e incluso, de tener que decidir entre formar una familia o hijos propios, las mujeres llegan a los 50 años con mucha experiencia profesional, pero con una crisis interna y externa de la que muy pocas se atreven a hablar.

En México, las mujeres conforman el 52% de la población y cerca de 15 millones tienen 50 años o más, según el Censo de Población y Vivienda 2020.

En este sentido, Cristina Raunich, fundadora y directora de Respira Libertad, em-

presa enfocada en prácticas de coaching, mentoring y herramientas para el bienestar; explica que la etapa entre los 48 y 55 años, conocida como midlife age, tiene que ver con un momento de la vida en el que se presentan muchas transiciones emocionales, familiares, hasta hormonales que impactan en la productividad laboral de las mujeres y la manera en cómo se sienten con respecto a todo.

La especialista también refiere, que según la Clínica de Climaterio del Hospital de la Mujer, la edad promedio en que se presenta la menopausia va de los 45 a los 48 años de edad, y se asocia con otros síntomas “silenciosos” que alteran gravemente la rutina

¡Somos la solución **más confiable** para tus envíos!



Expertos en entregas
a domicilio



@paquetelitexpress

www.paquetelit.com.mx

TEL: 55 5536 4854

de las mujeres, tales como bochornos, fracturas óseas, así como labilidad emocional (PBA) que puede causar vergüenza, aislamiento social, ansiedad y depresión.

De acuerdo con el estudio 'Vivencia: percepción e impacto de la menopausia en la sociedad mexicana', elaborado por la organización civil Sin Reglas, la mitad de las trabajadoras que están en la edad madura presentan al menos una afectación en su vida laboral debido a los síntomas de la menopausia. De ellas, el 80% se las arreglan como pueden, sin pedir apoyo porque "no se sienten cómodas hablando del tema con sus superiores".

Además de los cambios físicos y emocionales que las profesionistas experimentan en esta mediana edad, muchas de ellas se debaten entre llegar a posiciones de liderazgo más estratégicas o retirarse del mercado laboral, o bien, aprender a ser jefas y lidiar con colegas más jóvenes sin poner en duda su autoconfianza. "Sienten que tienen que mostrarse fuertes y casi perfectas, pero eso genera un estrés enorme que acelera el desgaste de su salud", explicó Cristina.

Asimismo, menciona que socialmente, existe un estigma donde al cumplir 50 años, se cree que los hombres maduran y las mujeres envejecen. Y es que, a pesar de que en esta etapa ellas están en la cima de sus capacidades, logrando posiciones a pesar de haber enfrentado el doble de presión laboral o personal, y tienen las condiciones para cosechar los frutos de ese esfuerzo; se levanta una nueva barrera invisible: la edad, que muchas veces las limita en su realización profesional. Según el estudio Vivencia, la economía pierde el talento de estas mujeres porque hay una gran renuncia voluntaria de ellas entre los 45 y 55 años.

Raunich detalló que, el 90% de las personas que acuden por apoyo son mujeres líderes; "creo que es así por varios factores, pero hay uno en común que comparten todas: sentir que deben demostrar más de lo que pueden dar para que las sigan validando, el síndrome del impostor, aunque tengan logros excepcionales. Quizá es presión social, pero no reconocer lo capaces que son, afecta su bienestar emocional. Además la mayoría de ellas están en la madurez, enfrentando solas una revolución personal de la que no hablan abiertamente, por ello es clave ayudarlas a confiar en sí mismas y a reconocer sus éxitos".

De igual manera agrega que, si bien la madurez en las mujeres implica una etapa fisiológica de cambios que pueden ser difíciles de afrontar, es posible llevarla de me-



Transitar a la madurez acompañadas por expertos, ayuda a las mujeres a afrontar el 'cambio de vida' sin tener que renunciar a sus posiciones profesionales

90% de quienes acuden por apoyo para sobrellevar la crisis de midlife, son mujeres líderes

yor manera con apoyo profesional, sin dejar de lado su propia realización. Las recomendaciones que hace la especialista para transitar de la mejor manera por esta etapa son:

1. Prioriza tu bienestar. Dedicar tiempo a cuidar tu salud física, mental y emocional. Haz ejercicio, practica técnicas de relajación, meditación o yoga, actividades que te hagan sentir bien y ten suficiente descanso.

2. Comunícate. No tengas miedo de hablar con tu equipo o superiores sobre cómo te sientes y qué necesitas durante este período. Hablar reduce el estrés y genera empatía.

3. Busca apoyo profesional. Considera la opinión de un médico o especialista en salud hormonal para sobrellevar los síntomas de la menopausia. También puedes buscar ayuda con un terapeuta para cuidar tu salud mental.

4. Busca compañía en los procesos de cambio. Un asesoramiento o coaching ayuda a lidiar con el estrés y desarrollar estrategias efectivas de afrontamiento.

5. Busca redes de apoyo. Conecta con otras mujeres en roles similares que puedan entender lo que estás pasando. Los grupos de profesionales suelen ser un espacio seguro para compartir experiencias, crear nuevas oportunidades y recibir apoyo mutuo. ➤



THE CORE

THE LIVING **HARMONY**



www.thecore.design

[@thecoredesign](https://www.instagram.com/thecoredesign)    

gogreen


Where Sustainable &
Design Harmonizes

ENTER THE LUXURY REALM

HORAS DE VUELO | VUELOS PRIVADOS | COMPRA Y VENTA DE AVIONES



 +52 55 4264 3547

 @mm_aviacionprivada

 www.mmaviacionprivada.com