

# Forbes

LEERLA ES NEGOCIO | REPÚBLICA DOMINICANA | ABRIL-MAYO 2024

ALEXANDER SCHACHTER  
Kiwi Financial

MARIANO SANZ  
Kiwi Financial

## 30 PROMESAS DE NEGOCIOS

EMPRENDIMIENTOS QUE IMPACTAN LA ECONOMÍA  
CON UNA VISIÓN TECNOLÓGICA Y SOSTENIBLE

# Celebre cada momento con Inclusive Collection



## INCLUSIVE COLLECTION

IMPRESSION  
BY SECRETS

Z  
HYATT ZIVA®

Z  
HYATT ZILARA®

ZOETRY®  
WILDMEN & SPA RESORTS

SECRETS®  
RESORTS & SPAS

breathless  
RESORTS & SPAS®

DREAMS®  
RESORTS & SPAS

HYATT  
vivid  
HOTELS & RESORTS

ALUA  
HILLMAN®

SUNSCAPE®  
RESORTS & SPAS

WORLD  
OF  
HYATT.



REPÚBLICA DOMINICANA:  
CAP CANA • LA ROMANA • PUNTA CANA

[hyattinclusivecollection.com](http://hyattinclusivecollection.com)



• **CONTENIDO** •



**EL RESULTADO  
DE LA  
CONSTANCIA**

**PRESENTAMOS LA LISTA DE LOS 30  
EMPRESARIOS QUE ESTÁN REDEFINIENDO  
LA MANERA DE HACER NEGOCIOS, TENIENDO  
COMO EJES PRINCIPALES LA INNOVACIÓN, ALTA  
TECNOLOGÍA, EFICIENCIA E IMPACTO SOCIAL.**

**PÁG.  
52**

FOTOGRAFÍA DE PORTADA REALIZADA A LOS FUNDADORES DE KIVI FINANCIAL, MARIANO SANZ Y ALEXANDER SCHACHTER, POR DANNY C. LORA, EN EL DISTRITO NACIONAL, REP. DOM. ABRIL DE 2024.

**FRONTAL****08 • TRAS LA FUENTE DE LOS HIDROCARBUROS**

Un estudio de la Refinería Dominicana de Petróleo arrojó como resultado la existencia de cuatro cuencas con potenciales sistemas petrolíferos, lo que podría despertar el interés de inversionistas.

**12 • EL ESTÍMULO DE LOS NUEVOS NEGOCIOS**

Los resultados de un estudio publicado por Copardom sobre qué motiva a emprender, el cual refleja que la libertad y la flexibilidad que da tener un negocio propio están entre las razones principales.

**OPINIÓN**

**16 • EXPERIMENTOS SOCIALES/** Eduardo Valcárcel

**17 • EL GASTO PÚBLICO/** Miguel Collado

**18 • IMPERATIVO DE LA PREPARACIÓN/** Lara Guerrero

**19 • LA INVERSIÓN EXTRANJERA/** Alejandro Grisanti

**20 • EL RETO DE LA INCERTIDUMBRE/** María Esteva

**ESPECIAL****22 • TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LA BANCA**

Las herramientas digitales que están adoptando los bancos y cómo esos productos hacen que sea más fácil para la gente acceder al sistema financiero.

**28 • REAL ESTATE Y PROPTech**

Una mirada a cómo el uso de nuevas tecnologías y de la inteligencia artificial están revolucionando el real estate y el sector de la construcción.



© ADOBE STOCK, ILUSTRACIÓN CON IA @FERLUNA, MIDJOURNEY, MIKA PASCO

**REPORTAJES****36 • LA RECUPERACIÓN PROMETIDA**

Con el liderazgo del bitcoin, las criptomonedas prometen un 2024 con buen desempeño, para poner fin al llamado “criptoinvierno”.

**48 • INVERTIR EN TECNOLOGÍA, DESAFÍO NO RESUELTO**

La transformación digital se perfila como la principal preocupación de las empresas de Latinoamérica, la que solo se podrá resolverse acompañada de una importante inversión.

**FORBES LIFE****74 • SORTILEGIOS PARA DOS**

Una lista de destinos que presagian una odisea placentera que se disfruta mejor en pareja.

**76 • DE LA UTOPIÍA A LA REALIDAD**

Un vistazo al potencial creativo que se desprende del Festival de Cine Global de Santo Domingo.



## • DIRECTORIO •

Director Editorial para  
República Dominicana y  
Centroamérica  
**ELADIO GONZÁLEZ**  
egonzalez@forbeslatam.net

Editora  
**FELIVIA MEJÍA SANTOS**  
fmejia@forbeslatam.net

Coordinadora web  
**LILIAN TEJEDA**  
ltejeda@forbes.do

Editor Forbes Life  
**ALBERTO ROMERO**  
aromero@forbes.com.mx

Editora adjunta  
Forbes Life  
**SHEILA RAMÍREZ**

Editora de video  
**ARIADNA CASTRO**

Coordinadora Redes Sociales  
**ANDREA BLANCAS**

Director regional de arte  
**ABRAHAM SOLÍS**

Subdirector regional de arte  
**RODRIGO RUÍZ**

Diseñador  
**JESÚS CHÁVEZ**

Director de fotografía  
**FERNANDO LUNA**

Directora de Producción y  
Circulación LATAM  
**LAURA VEGA**

### Colaboradores

**ANASELLA ACOSTA, JOAN SEBASTIAN, KARLA ALCÁNTARA, DANNY C. LORA, ALMA SOLÍS Y MANUEL GRAJALES**

### Chief Strategy Officer

**ELISABETTA LAMPEDECCHIA**  
elampedecchia@forbeslatam.net

Directora Comercial  
República Dominicana  
**CRISTINA ROVIRA**  
crovira@forbes.do

Sr. Vice President Sales  
Latin America (Miami)  
**DALIA SÁNCHEZ**  
dsanchez@groupbrands.net

Director Creativo  
**DIEGO VILLANUEVA**

CHAIRMAN OF THE BOARD  
**MARIANO MENÉNDEZ**

FORBES REPÚBLICA DOMINICANA, Año 10, 2024 es una publicación mensual editada y publicada por Media Business Generators, SA, por contrato y bajo licencia de Forbes Media LLC. Editor responsable: Eladio González: egonzalez@forbeslatam.net. Con núm. de reserva de derechos al uso exclusivo emitido por el Indautor, 04-2012-11210382400-102; número de certificado de licitud de título y de contenido No. 15572. Media Business Generators no se hace responsable por los contenidos de la publicidad expresada por sus anunciantes, si bien llegado el caso investigará la seriedad de los mismos. Las opiniones expresadas por los autores no

representan, en ningún caso, la postura del editor y la editorial. Prohibida su reproducción parcial o total. FORBES REPÚBLICA DOMINICANA es una publicación de Media Business Generators, SA de CV, en virtud de un acuerdo de licencia con Forbes Media LLC, 499 Washington Blvd, Jersey City, NJ 07310. FORBES es una marca comercial utilizada bajo licencia de FORBES LLC. © 2012 Media Business Generators, SA de CV. © 2012 FORBES, todos los materiales publicados en la edición de Forbes Estados Unidos. Todos los Derechos Reservados.

**BLM** BUSINESS LUXURY MEDIA  
Forbes | República Dominicana | Food & Wine | Travel | Entertainment | InStyle

# HACIA UN MEJOR ECOSISTEMA

**E**s innegable que el emprendimiento es un motor vital para el desarrollo económico y social de República Dominicana. Sin embargo, es importante reconocer los desafíos particulares que enfrentan algunos emprendedores, especialmente aquellos en situación precaria, de los cuales la gran mayoría son mujeres.

Muchos emprendedores son agentes de cambio que están transformando sus vidas y comunidades a través de la innovación. Su trabajo es fundamental para construir un futuro más inclusivo y próspero para el país.

La iniciativa presentada por el Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes (MICM) de República Dominicana de lanzar la Estrategia Nacional de Emprendimiento en 2024 refleja un compromiso sólido con el fomento de la cultura emprendedora y la creación de políticas públicas centradas en el impulso de proyectos innovadores.

El anuncio del “Fondo Confíe”, destinado a financiar los proyectos de emprendedores, es otro paso audaz hacia adelante. Además, la reciente inauguración de la Semana Global de Emprendimiento se suma al impulso creciente hacia el emprendimiento en la República Dominicana.

Es fundamental que estas iniciativas se conviertan en espacios colaborativos, donde emprendedores emergentes puedan compartir conocimientos con todo el ecosistema, para que transformen ideas en empresas sostenibles.

La digitalización ha emergido como una herramienta poderosa para empoderar a los emprendedores. La adopción de tecnologías digitales y la capacitación en marketing digital están impulsando el crecimiento de los negocios, mientras que herramientas como la biometría facial y la firma electrónica simplifican los procesos financieros y mejoran la eficiencia operativa.

Además, en el horizonte de la innovación tecnológica, la inteligencia artificial emerge como una fuerza transformadora que redefine los límites de lo posible. Las posibilidades que ofrece la IA son vastas y diversas, desde mejorar el análisis de datos de clientes hasta desarrollar sistemas de recomendación de inversión personalizada.

Lo más alentador es que la materialización de emprendimientos en inteligencia artificial no es una aspiración distante, sino una posibilidad alcanzable en el contexto actual. La disponibilidad de talento, combinada con el acceso gratuito o de bajo costo a plataformas y herramientas de desarrollo, crea un entorno propicio para la innovación y la experimentación.

Más allá de la Inteligencia Artificial, existen vastas oportunidades para la aplicación de la tecnología blockchain en las



**ELADIO GONZÁLEZ**

Director Editorial para  
República Dominicana y  
Centroamérica



[egonzalez@forbeslatam.net](mailto:egonzalez@forbeslatam.net)

cadena de suministro; para que la realidad aumentada cree experiencias de cliente únicas; para que las criptomonedas dejen de ser una novedad y se integren en la corriente principal de los negocios; entre otras muchas.

Cada año, Las 30 Promesas de los Negocios de República Dominicana congrega a empresas que destacan con ideas innovadoras, marcando el rumbo de la economía local. Forbes Dominicana celebra esta edición, destacando el auge de fintech y el impulso de emprendimientos en varios sectores.

Con el respaldo del Consejo de Mentores 2024, expertos como: Madelin Martínez, directora del Centro de Emprendimiento de Unibe; Melissa Hernández, gerente de Cree Banreservas; y Thony Da Silva, socio de Pizzolante, se sumergen en la selección minuciosa de empresas que están redefiniendo el panorama empresarial. La lista de este año incluye empresas fintech, emprendimientos disruptivos y sociales, cada uno aportando su visión única para transformar la región. **F**

# FRONTAL

6



23.3%

Es la participación de la mujer en el sector manufacturero local, lo cual representa un aumento de 4.5 puntos porcentuales, con respecto a los datos de 2016, de acuerdo a los resultados del “Estudio exploratorio sobre igualdad y equidad de género en la industria manufacturera de la República Dominicana”, presentado el reciente marzo por el Ministerio de Industria, Comercio y Mipymes.

Los hallazgos evidencian la necesidad del establecimiento de políticas o declaración de igualdad de género, protocolos contra la violencia y el acoso, diagnósticos periódicos de brechas de género y realización de capacitaciones sobre género en la empresa.

FREEDIK



# Potencia tus Proyectos Inmobiliarios con LARE Real Estate Investment

---

En el competitivo mundo de la inversión inmobiliaria, cada proceso es crucial para lograr tu objetivo final. Con nuestro *LARE Partner Program*, nos convertimos en tus aliados hasta lograr el éxito.

Ofrecemos soluciones Business to Business que incluyen desde nuestra participación y asesoría en la conceptualización, mercadeo, comercialización y gestión administrativa del proyecto.

Te respaldamos desde la preventa hasta la post venta.



✉ [info@lauracevedorealestate.com](mailto:info@lauracevedorealestate.com)

☎ +1(809) 669-3958 ☎ +1(829) 471-5568

🌐 [www.lauracevedorealestate.com](http://www.lauracevedorealestate.com)

# TRAS LOS HIDROCARBUROS NUEVOS HALLAZGOS ALENTADORES

UN ESTUDIO RECIENTE DE LA REFINERÍA DOMINICANA DE PETRÓLEO (REFIDOMSA) ARROJÓ COMO RESULTADO LA EXISTENCIA DE CUATRO CUENCAS CON POTENCIALES SISTEMAS PETROLÍFEROS, LO QUE PODRÍA DESPERTAR EL INTERÉS DE INVERSIONISTAS NACIONALES Y EXTRANJEROS.

## 2. CUENCA DE SAN JUAN

Está localizada al oeste del país y tiene una extensión de 2,126 km<sup>2</sup>. Aquí los estudios revelaron que la probabilidad de generar hidrocarburos también es pobre o regular. Aunque una de las muestras dio un resultado que permite clasificarla con potencial “muy bueno”.

“Se recomienda realizar un muestreo con mayor control estratigráfico en la zona ya que podría resultar una zona de interés. La mayoría de las muestras se encuentran en la ventana de generación de petróleo”, indica el informe.

## 4. CUENCA DE ENRIQUILLO

Está situada al suroeste y cuenta con 3 bloques terrestres disponibles en un área de 3,100 km<sup>2</sup>. Aquí el potencial para generar hidrocarburos oscila entre pobre y excelente. Se recomienda realizar un muestreo con mayor control en áreas específicas.

El estudio indica que análisis más profundos en esta zona pudieran eliminar la incertidumbre y evidenciar las características geoquímicas reales de las rocas presentes en el o los sistemas petrolíferos existentes en esta cuenca.

## 5. OTRAS CUENCAS

Aunque no se mencionan en el estudio de la Refidomsa, hace unos años el Ministerio de Energía y Minas (MEM) identificó otras dos zonas donde se podría encontrar hidrocarburos. Estas son la cuenca de San Pedro de Macorís, situada en el suroriente del país con 3 bloques costa afuera (en el mar) disponibles en un área de 7,235 km<sup>2</sup> y el área de la Llanura Oriental, situada al sureste con 6,780 km<sup>2</sup>.



**E**n República Dominicana existen cuatro zonas con potencial para explotar hidrocarburos, básicamente petróleo y gas, cuyas proyecciones de demanda se mantienen en aumento pese al auge de otras alternativas que buscan impulsar la transición energética.

En su Informe del Mercado Petrolero (OMR) de marzo pasado, la Agencia Internacional de la Energía (IEA, por sus siglas en inglés) pronostica que la demanda mundial de petróleo aumentará en 1,7 millones de barriles por día y sobre el gas prevé que los mercados “vuelvan a tener un fuerte crecimiento en 2024”.

En el país se han realizado estudios geológicos, geofísicos y sísmicos para identificar la presencia de hidrocarburos. El más reciente lo presentó en febrero pasado la Refinería de Petróleo de la República Dominicana (Refidomsa) y en él se identificaron cuatro cuencas con potenciales sistemas petrolíferos.

El potencial varía entre pobre, regular bueno, muy bueno y excelente y lo que más se detectó en todas las zonas fue querógeno tipo II y III, un elemento capaz de generar hidrocarburos líquidos. También se determinó que el régimen de temperaturas ha sido suficiente para lograr una madurez termal que permita la generación de petróleo y gas en las áreas analizadas, que son las cuencas de Azua, San Juan, Cibao y Enriquillo.

“Este resultado es muy alentador ya que indica que el régimen termal de las cuencas sedimentarias de la isla ha alcanzado temperaturas suficientes para generar hidrocarburos”, indica el estudio, para el que se tomaron alrededor de 100 muestras superficiales de roca. En presidente del Consejo de Administración de Refidomsa, Leonardo Aguilera, destaca que esta investigación tiene un alto valor científico, tecnológico y comercial para atraer inversionistas al sector de petróleo y gas. **F**



### 3. CUENCA DEL CIBAO

Se ubica al norte del país y posee 6 bloques terrestres disponibles en un área de 6,946 km<sup>2</sup>. Aquí el potencial de generar hidrocarburos se sitúa entre pobre, regular y muy bueno.

En la formación Altamira existe un querógeno que podría generar gas. Las muestras presentan una aparente inmadurez termal y se encuentran en la ventana de generación de petróleo.

La madurez termal determina a que temperatura una roca puede producir petróleo, gas natural o condensado.

#### UN POCO DE HISTORIA

Según la Iniciativa para la Transparencia de las Industrias Extractivas (EITI), la exploración de hidrocarburos en República Dominicana tuvo sus inicios a principios del siglo XX, en la región sur del país.

La información disponible en los archivos de la Dirección General de Minería indica que entre los años 1904 y 1947 se realizaron varios pozos en la cuenca sedimentaria de Azua y que de allí se obtuvo una producción de unos 30,000 barriles de petróleo

### 1. CUENCA DE AZUA

Está situada en el suroeste del país con un bloque terrestre disponible en un área de 795 kilómetros cuadrados (km<sup>2</sup>), según la Iniciativa para la Transparencia de las Industrias Extractivas (EITI) del Ministerio de Energía y Minas.

Esta zona ha sido objeto de diversos estudios relacionados con la exploración de hidrocarburos. El más

reciente encontró que su potencial es pobre o regular, por lo que se recomienda realizar un muestreo con mayor control.

El estudio de la Refinería encontró que el área identificada como la Charca-01 es donde es donde hay mayores probabilidades de encontrar gas.

# BRUGAL

## MAESTRO RESERVA

---



MAESTRO RESERVA  
DARK AROMATIC TOASTING  
PLUM  
alc. 41.2% vol. 700 ml

EL MOMENTO PERFECTO DE MAESTRÍA.  
UN LEGADO DE CINCO GENERACIONES.

EL CONSUMO DE ALCOHOL PERJUDICA LA SALUD. LEY 42-01.

# PRIMERA EDICIÓN PERMANENTE DE PRESTIGIO DE BRUGAL PARA DEGUSTAR A SORBOS.

Con más de 135 años de maestría en barricas y en el arte de hacer ron, el primer ron de lujo permanente de Brugal está inspirado en la inquebrantable maestría de Brugal y nuestro espíritu de excelencia. Este ron excepcional representa el legado de Brugal y su innovadora técnica de "Tostado Aromático Intenso", utilizando prestigiosas barricas de roble americano ex Jerez, para crear un ron único en su clase, elaborado para apreciar cada sorbo.



"Mi familia cree profundamente en la elegancia y el alma del ron Brugal, y yo he absorbido una gran sabiduría de las generaciones de maestros roneros que me precedieron. Aprovechando estos conocimientos y mi pasión inquebrantable, y rindiendo homenaje al legado de la familia Brugal, he creado este ron en 'el momento perfecto'. Mi deseo es que Maestro Reserva esté presente en todas las grandes celebraciones de la vida, junto a los más queridos, forjando momentos que perduren durante siglos".

**Jassil Villanueva**  
Maestra Ronera

En este proceso artesanal exclusivo, denominado "Tostado Aromático Intenso", el líquido, tras haber alcanzado su plenitud en finas barricas de roble americano ex Jerez, es retirado con delicadeza y reservado meticulosamente. Posteriormente, las barricas son sometidas a un tostado preciso y experto, con el fin de extraer las sutiles perlas de caramelo natural impregnadas en la madera. Una vez tostadas, éstas mismas barricas son nuevamente llenadas con el líquido añejado, permitiendo así que absorba las efímeras perlas de caramelo antes de ser envejecido bajo el cálido sol dominicano.

Presentado en un exquisito decantador de cristal, cada botella está valorada en USD\$200.00. Por ser una obra maestra en sí misma, está destinada a ocupar un lugar de honor en las colecciones más selectas. Desde las celebraciones más grandiosas hasta los momentos más íntimos, Maestro Reserva es la elección para aquellos que buscan la perfección.



# EL ESTÍMULO DE LOS NUEVOS NEGOCIOS

REPÚBLICA DOMINICANA SE HA POSICIONADO ENTRE LOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE CON MÁS EMPRENDEDORES, QUIENES SE SIENTEN MOTIVADOS SOBRE TODO POR LA INDEPENDENCIA QUE LE PROPORCIONA UN NEGOCIO PROPIO.

Las razones que motivan el emprendimiento en el país son diversas y varían entre una empresa formal e informal. Pero existe un factor común independientemente del grado de formalidad y es el deseo de ser empresario.

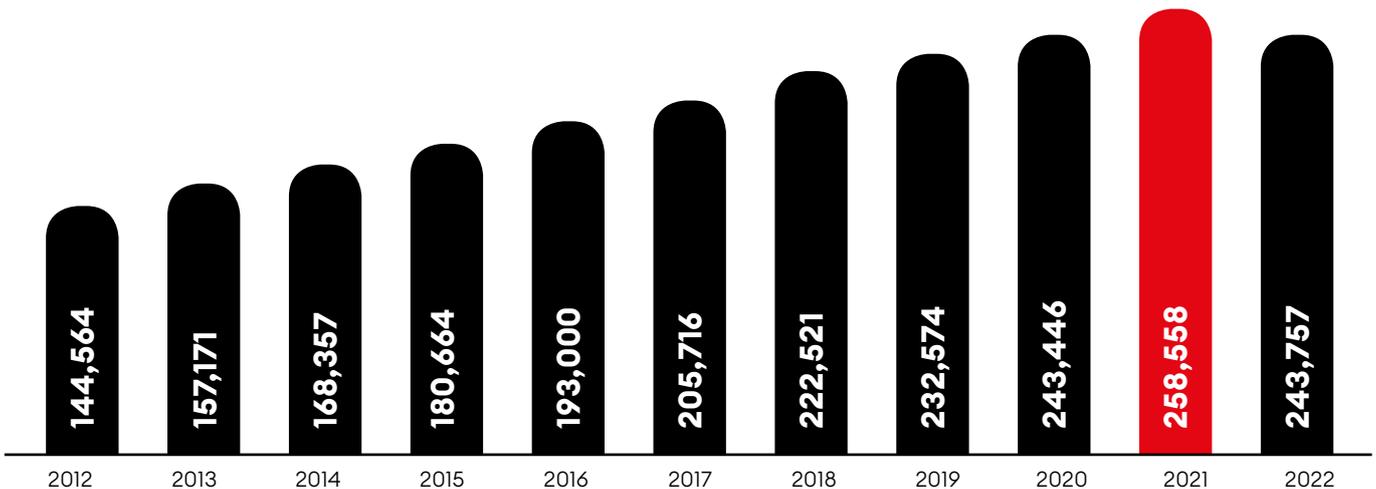
La libertad y la flexibilidad que da tener un negocio propio es la razón principal que motiva la creación de micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), que entre 2012 y 2022 se incrementaron

de 144,564 a 243,757, de acuerdo al Bole­tín Mipymes 2022 de la Dirección General de Impuestos Internos (DGII).

Este año la Confederación Patronal de la República Dominicana (Copardom) publicó un estudio realizado en colaboración con la Organización Internacional del Trabajo (OIT) que analiza los motivos de la tendencia al emprendimiento, que coloca al país entre los cinco países con más emprendedores de Latinoamérica. “Las empresas tanto formales como informales

comparten el deseo de emprender un negocio independiente para no tener jefes y el anhelo de ser empresario. Esto muestra que la independencia y el deseo de autodeterminación son factores determinantes en la decisión de emprender, independientemente del nivel de formalización del negocio”, establece la denominada Encuesta de Micro-Negocios en la República Dominicana. Análisis de la economía informal con énfasis en los sectores comercio y servicios.

## CANTIDAD DE MIPYMES REGISTRADAS



Fuente: Dirección General de Impuestos Internos (DGII).

### TENDENCIA A LA INFORMALIDAD

El estudio plantea que existe una diferencia clara entre las motivaciones de las empresas formales e informales.

“Las empresas formales a menudo se inclinan hacia el emprendimiento debido a la percepción de mayores ganancias en comparación con un empleo asalariado. Mientras que el sector informal, en su mayoría, emprenden por necesidad, en respuesta a la falta de otras oportunidades laborales”, precisa.

El informe indica que esa dicotomía entre “emprendimiento por oportunidad” en el sector formal y “emprendimiento por necesidad” en el informal es crucial porque evidencia la importancia de proporcionar más y mejores oportunidades de empleo, así como apoyo para la formalización y el crecimiento de los negocios informales.

Entre octubre y diciembre del 2023 en el sector informal se registraron 149,955 nuevos trabajadores y 7,321 nuevos ocupados por cuenta propia, según el Boletín trimestral del mercado laboral, una publicación periódica del Banco Central (BCRD).

El estudio reseña las razones que incentivan la informalidad en los negocios y señala que el aspecto más destacado es el costo elevado de registrar y formalizar una empresa. También existen aspectos culturales como la percepción de que la informalidad es parte de nuestra cultura y la idea de que los gobiernos no son honestos. “Si los gobiernos fueran honestos, muchos micro-negocios elegirían registrarse”, indica la encuesta.

Al presentar el estudio, la presidenta de la Copardom, Laura Peña Izquierdo, manifestó preocupación por esta preferencia a la informalidad e instó a las empresas a repensar sus estrategias de competitividad y a hacerlas compatibles con la visión de una sociedad orientada al respeto de los recursos naturales, derechos laborales, sociales y calidad del empleo. 



### PRINCIPALES MOTIVACIONES PARA LA CREACIÓN DE MICRO-NEGOCIOS EN RD

1. Quería emprender un negocio independiente para no tener jefes
2. Siempre quiso ser empresario
3. No había trabajo y había que buscar cómo generar ingresos
4. Se gana muy poco como asalariado y un negocio genera mejores ingresos
5. Porque me da flexibilidad de tiempo
6. Porque le permite cuidar hijos/familiares
7. Porque encontré una buena oportunidad de negocio
8. Porque no tengo estudios
9. Porque tengo estudios relacionados a mi actividad de negocio
10. Porque el dueño es de familia de negociantes
11. Porque me mandan remesas y quiero invertir las

Fuente: Encuesta de Micro-Negocios en la República Dominicana. Análisis de la economía informal con énfasis en los sectores comercio y servicios.

Por Felivia Mejía

**F**ortalecer la enseñanza del idioma inglés en la población dominicana representaría un impulso para el crecimiento de las empresas de centro de contacto y BPO en el país, a juicio de Emmanuel Lluberés, director país de Concentrix, una proveedora global de soluciones y tecnología en experiencia del cliente, que recién firmó una integración con Webhelp, por lo cual tiene disponibles nuevas vacantes en el país.

“Necesitamos un estímulo de parte del sector privado y del Estado para que se abran más oportunidades a los fines de que la población aprende a o mejore el idioma inglés”, apunta el ejecutivo, que prevé un crecimiento de la empresa en un 30%, después de la integración con Webhelp.

Lluberés pone como ejemplo los resultados positivos del programa de Inglés por inmersión, que desarrolla el Ministerio de Educación Superior, Ciencia y Tecnología, que son plataformas que sirven para elevar el nivel del idioma.

“Esa ha sido una gran fuente para nosotros captar colaboradores”, afirma el líder de Concentrix, un centro de servicios por llamadas que tiene más de 15 años operando en el país, siendo una de las primeras en su rubro y que genera alrededor de 2,000 empleos.

Lluberés Explica que en el sector de *call center* o centros de llamadas, hay una demanda positiva hacia el país, principalmente por la afinidad cultural con Estados Unidos y la infraestructura tecnológica, la abundancia del capital humano con la capacidad de hablar un inglés intermedio a avanzado y la naturalidad en el acento español.

“Las principales marcas norteamericanas ponen su mirada en el país y le resulta muy interesante. Somos un país muy experimentado en este sector”, apunta Lluberés, quien a principios de este año anunció más de 800 vacantes en Concentrix.

# EL POTENCIAL DE LOS CENTROS DE LLAMADAS

**CONCENTRIX ANUNCIA NUEVOS EMPLEOS, A LA VEZ QUE DEMANDA MÁS FACILIDADES PARA QUE LOS DOMINICANOS APRENDAN EL IDIOMA INGLÉS**



**+80**

Empresas de centros de contacto operan en el país

**+200**

Millones de dólares representa la inversión extranjera de esas empresas

**+14%**

De los empleos directos que se generan en zona franca provienen de ese sector

**2**

lugar ocupa entre los mayores empleadores de zona franca

## PRINCIPALES VENTAJAS QUE OFRECE LA REPÚBLICA DOMINICANA

- Zonas horarias similares y viajes convenientes.
- Alto grado de afinidad cultural con los Estados Unidos.
- Población joven moderadamente alta educada y motivada.
- Acento neutral hablantes de inglés.
- Diversas capacidades desde la entrada de datos básica hasta sofisticados BPO y KPO.
- Lugar interesante y divertido para reuniones y capacitación de clientes.
- Industria avanzada de telecomunicaciones.
- Costo competitivo.
- Apoyo del gobierno y fuerte liderazgo del sector.
- Mezcla de centros locales e internacionales.

FUENTE: CLÚSTER DE LOS CENTROS DE CONTACTO Y BPO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA

Ese sector se considera como un lugar de transición de las personas que van a la universidad que trabajan medio tiempo, pero en una empresa como Concentrix se construye una trayectoria profesional por la oportunidad de ascenso, indica Lluberés, citando su propia experiencia, ya que entró a trabajar a la empresa como estudiante, siendo esa su primera experiencia laboral.

Dice que en Asia, específicamente, son el mayor empleador con más de 100,000 colaboradores, lo cual significa que representan un importante sector que mejora la calidad de vida, por lo que si el Estado lo viera de esa forma apoyaría más la capacitación bilingüe. Esa compañía tiene presencia en más de 70 países de todos los continentes, generando unos 400,000 empleos. **1**



HODELPA  
NICOLAS DE OVANDO  
EMBLEMATIC HOTEL

Calle Las Damas, Ciudad Colonial  
Santo Domingo, República Dominicana

DESCUBRE  
EL LUJO HISTÓRICO

EN LA CIUDAD COLONIAL DE SANTO DOMINGO

T 809.685.9955 - WhatsApp: 849.455.9729

Email: [resnicolasdeovando@hodelpa.com](mailto:resnicolasdeovando@hodelpa.com)

[www.hodelpanicolasdeovando.com](http://www.hodelpanicolasdeovando.com)

   @hodelpanicolasdeovando

HODELPA HOTELS  
UNIQUE HOTELS - GREAT DESTINATIONS

SANTO DOMINGO • COLONIAL CITY • JUAN DOLIO BEACH • SANTIAGO • PUERTO PLATA

# EXPERIMENTOS SOCIALES Y VIRALIZACIÓN

16

Los experimentos sociales buscan aportar a la comprensión de las dinámicas sociales: ¿cómo reaccionamos ante personas de contextos distintos a los nuestros? ¿cuál es nuestra respuesta ante eventos que no controlamos o en situaciones en las que no nos sentimos sugestionados por unas normas específicas?

Hay dos ejemplos clásicos de experimentos sociales: uno es el experimento de la prisión de Stanford, realizado en 1971, donde estudiantes universitarios fueron divididos en guardias y prisioneros en una prisión simulada, y otro es el experimento de Milgram, desarrollado por el psicólogo Stanley Milgram en 1961, que mostró cómo la gente está dispuesta a obedecer órdenes que van en contra de su conciencia si son dadas por una autoridad.

## CLAVES DE LOS EXPERIMENTOS SOCIALES

Al iniciar un experimento social, lo primero es tener claro qué queremos descubrir o entender. Esta parte es fundamental, todos los experimentos sociales forman parte de una dinámica de investigación estructurada de acuerdo con metodologías de investigación social.

Grabarse con un iPhone vestida de indigente para ver si te reconocen o te ofrecen ayuda en la calle, a la vez que generas tráfico en tus redes, no es un experimento social. Es una estrategia de contenido éticamente observable.

Lo siguiente es elegir bien a quienes participarán en el experimento. Necesitas establecer los perfiles claros de los sujetos de estudio: ¿serán jóvenes? ¿será una población étnica determinada? ¿habrá un rango de edades? ¿tendrás grupos de control o cualquiera podrá intervenir? Esas respuestas te permitirán cumplir con tu objetivo inicial.

Una tercera clave es que la ética no se negocia. Todos los involucrados en el experimento deben saber a qué se están sumando o exponiendo. En investigaciones de este tipo, donde no puedes contar todo desde el principio por la naturaleza del estudio, el debriefing ético al final es crucial.

Recientemente se hizo viral en la República Dominicana un stunt publicitario erradamente identificado como experimento

social para promover la película sobre el asalto a un banco en los 90s. Amén de que probablemente esto no pueda considerarse un experimento social, centrémonos en la parte ética: al día siguiente los distintos involucrados se acusaron mutuamente de desconocer de qué se trataba, dieron declaraciones que dejaban en evidencia la falta de una ruta ética específica, sin contar con el nerviosismo generalizado que se produjo cuando “el experimento” salió al aire.

Por último, analizar los datos con rigor es fundamental. Sin importar que seas una empresa impulsando tu estrategia de sostenibilidad o una institución que aborda una temática de interés público, tus mecanismos de medición de datos tienen que estar bien definidos.

Los experimentos sociales se han convertido en una táctica porerosa en estrategias de comunicación para viralizar temas, especialmente en una era tan hiperconectada como la que vivimos actualmente. Por ejemplo, la campaña “Real Beauty Sketches”, de Dove, usó un experimento social para destacar cómo las mujeres subestiman su propia belleza comparada con la percepción de los demás y fortaleció la imagen de Dove como una marca comprometida con la positividad corporal.

Otro caso es el “Ice Bucket Challenge”, que, aunque no comenzó como un experimento social planificado por una organización específica, se convirtió en un fenómeno viral que promovió la conciencia y la recaudación de fondos para la investigación de la esclerosis lateral amiotrófica (ELA). Mientras que, en el país, la Cervecería Nacional Dominicana lanzó “El Efecto del Plástico”, concienciando sobre la contaminación por plástico.

Pero, utilizar experimentos sociales para viralizar temas conlleva riesgos como reacciones negativas, acusaciones de manipulación, y dificultad para medir el impacto real. La cuestión es que no cualquier actividad expuesta al público, cualquier cámara oculta o cualquier iniciativa que juegue con el desconocimiento social puede considerarse un experimento. Estos deben ser diseñados rigurosamente por expertos en ingeniería social, tomando en cuenta todos los posibles escenarios y aspectos éticos. 

*Eduardo Valcarcel*

Publicista, mercadólogo y especialista en comunicación estratégica.  
Managing partner de NewLink Group

## EVALUAR EL GASTO RIGUROSAMENTE

**M**ientras menos recursos tienen los ciudadanos de un país, mayor es el esfuerzo que deben realizar para financiar la administración pública. La incidencia impositiva tienen un costo de oportunidad que solo conoce cada persona; un sacrificio para aportar al fisco.

Los ciudadanos pagan impuesto sobre la renta; luego, cuando consumen, pagan impuesto al valor agregado (ITBIS); selectivos sobre bienes y servicios; con aranceles incluidos en los bienes que compran. Si una persona realiza una transferencia, o emite un cheque, debe pagar un impuesto por la transacción bancaria. Si puede comprar un inmueble, deberá realizar un pago por la transacción de este o por la tenencia, dependiendo del valor. Si logra ahorrar, deberá tributar por los intereses de sus ahorros.

Cada familia habrá consumido menos, y ahorrado o invertido en menor proporción. En consecuencia, el sacrificio individual amerita que se evalúe, con la debida rigurosidad, el destino que reciben sus recursos cuando se transforman en gasto público.

Cuando un ciudadano realiza una transacción, de manera voluntaria, es porque percibe que el valor recibido es superior al dinero que entrega.

Esta es la explicación, desde el punto de vista económico, de por qué se realizan los intercambios voluntarios entre los agentes económicos. Es decir, es este el por qué las personas intercambian bienes

y servicios en los llamados mercados. Sin embargo, en el ámbito de lo público no existen esos mercados de transacciones libres. Los servicios públicos suelen ser monopolios, o se encuentran en mercados en los cuales predomina la oferta pública.

En consecuencia, es difícil reconciliar lo que las personas pagan, regularmente en la forma de impuestos, con el valor que reciben.

Por lo tanto, mientras existan servicios en el ámbito público, es muy importante establecer mecanismos de evaluación del gasto antes, durante y después de ejecutados los proyectos y programas. En el caso de los mecanismos existentes, es aconsejable fortalecerlos.

Gastar más no es la solución. Es posible incrementar los recursos para educación, salud, policía; pero si las competencias de quienes administran los dineros no son mejoradas, los resultados no serán los que esperan los contribuyentes. Es necesario alinear, por tanto, los intereses de quienes administran los recursos con los de quienes pagan.

Evaluaciones independientes y rigurosas llevarían a realizar reformas que, mejorando las competencias, implementando organizaciones más ágiles y cercanas a los usuarios, entre otras modificaciones, podrían resultar en mejores servicios.

Las evaluaciones también traerían transparencia al gasto público. Al final, el interés de todos debe ser obtener mejores servicios con menor carga tributaria y endeudamiento público. 

*Miguel Collado Di Franco*

Vicepresidente ejecutivo del Centro Regional de Estrategias Económicas Sostenibles (CREES)  
LinkedIn: Miguel Collado // Twitter: @miguelcdf

# EL IMPERATIVO DE LA PREPARACIÓN

18

**E**n el cambiante panorama empresarial que vivimos hoy, caracterizado por la volatilidad política global y el escrutinio público constante, la capacidad de una empresa para anticipar y mitigar riesgos se ha convertido en un factor crítico para su supervivencia y éxito continuo.

La reciente explosión de las redes sociales y la rápida difusión de información han amplificado enormemente las consecuencias de las crisis, exponiendo a las organizaciones a un nivel sin precedentes de escrutinio público y presión reputacional.

En este contexto, el liderazgo proactivo y la planificación estratégica son esenciales para garantizar la resiliencia empresarial y la capacidad de respuesta ante desafíos imprevistos. Uno de los pilares fundamentales de esta preparación es la realización de un exhaustivo diagnóstico de riesgos, que permita a las empresas identificar y comprender los potenciales peligros que enfrentan, así como las vulnerabilidades internas que podrían exacerbar su impacto.

Realizar un diagnóstico de riesgos no es simplemente una formalidad, sino un ejercicio estratégico fundamental que proporciona una visión clara y objetiva de los factores que podrían afectar el desempeño y la estabilidad de una empresa. Este proceso implica identificar una amplia gama de riesgos potenciales, desde amenazas operativas y financieras hasta riesgos reputacionales y de cumplimiento normativo.

Al comprender plenamente estos riesgos, los líderes empresariales pueden tomar decisiones informadas sobre cómo mitigarlos y prepararse para enfrentarlos. Definitivamente un diagnóstico de riesgos sólido sirve como base para el desarrollo de estrategias de gestión de crisis efectivas, permitiendo a las organizaciones anticipar escenarios adversos y responder de manera rápida y eficaz cuando surgen situaciones críticas. El conocimiento se convierte en una fortaleza competitiva.

En el entorno actual, donde la reputación puede verse impactada y afectada en cuestión de minutos a través de las redes sociales, la capacidad de responder de manera adecuada y rápida a la adversidad es más importante que nunca. Aquellas organizaciones que han realizado un diagnóstico de riesgos completo y han implementado medidas de preparación adecuadas estarán en una posición mucho más sólida para proteger su reputación y minimizar el impacto negativo de las crisis.

La preparación para crisis no solo se trata de reaccionar ante eventos adversos, sino también de construir una cultura empresarial resiliente que pueda adaptarse y prosperar en tiempos de incertidumbre y cambios. Al invertir en la identificación y gestión proactiva de riesgos, las empresas pueden fortalecer su capacidad para resistir las adversidades, mantener la confianza de los clientes y stakeholders, y continuar operando de manera sostenible a largo plazo.

La realización de un diagnóstico de riesgos y la preparación para crisis representan más que una opción; más bien son una necesidad imperativa en el entorno empresarial actual. Los líderes empresariales tienen la responsabilidad de proteger los intereses de sus compañías y asegurar su viabilidad a largo plazo, y esto requiere un enfoque proactivo hacia la gestión de riesgos.

Los líderes de medianas y grandes empresas deben priorizar la realización de un diagnóstico de riesgos exhaustivo y comprometerse con la implementación de medidas de preparación sólidas, junto a acciones de control y mitigación.

En un mundo cada vez más interconectado y expuesto, la capacidad de anticipar y gestionar los riesgos es fundamental para el éxito y la supervivencia de las empresas en el largo plazo. Solo al enfrentar los desafíos y estar preparados para cualquier eventualidad, podemos asegurar un futuro sólido y próspero para nuestras comunidades, organizaciones y país. **F**

*Lara Guerrero*

Consultora de comunicación estratégica // Directora de MG Public Relations

# 2028: DUPLIQUEMOS LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

**E**l atractivo de República Dominicana para conquistar inversiones se ha elevado sustancialmente en los últimos años, posicionándose como el principal receptor de Inversión Extranjera Directa (IED) de Centroamérica y el Caribe para el período 2016-2023. En 2023, el país recibió 4,381 millones de dólares (mdd) por este concepto, superando en 9.2% lo registrado en 2022, y alcanzando un récord sin precedentes para el país.

El capital extranjero ha contribuido a impulsar sectores claves para la economía como el turístico, energía, industria y comercio y transporte; actividades que se han posicionado como las mayores captadoras de IED entre 2010 y el 2022. A lo largo del 2023, aún con cifras preliminares, solo el sector de energía logró atraer más de 1,000 mdd, o un 27% de la IED que ingresó al país.

La entrada de estos flujos, por sí mismos, representa una importante fuente de divisas que permite financiar el 80% del déficit de cuenta corriente del último año.

No obstante, el impacto de las empresas de IED en la generación de divisas no se limita al capital recibido. Según un estudio realizado entre Ecoanalítica y la Asociación Dominicana de Empresas de Inversión Extranjera (ASIEX), en 2022 las empresas de IED fueron responsables del 73% de las exportaciones de bienes del país, y del 79% de los ingresos por turismo.

Las empresas de IED fueron responsables del 49.8% de la oferta de divisas que ingresó a República Dominicana en el 2022, lo que representó 19,460 mdd. La IED es la gran aliada del Banco Central de República Dominicana (BCRD) en lo que a la estabilidad del mercado cambiario se refiere.

Las compañías de IED son fiscalmente relevantes. Para el 2022, representaban el 0.7% de los negocios que hacen vida en el país, aportando casi un tercio de los ingresos fiscales directos o indirectos, equivalente a 3.9% del PIB.

Estos aportes son equivalentes al 89% del presupuesto anual de educación, 95% del servicio de deuda, 180% protección social o dos veces el presupuesto anual de salud. De duplicar la IED, estas empresas podrían financiar el 100% del presupuesto en educación y salud para el 2028.

Otro aspecto fundamental del impacto económico de la IED sobre República Dominicana se refleja en el mercado laboral por su capacidad de crear empleos de alta calidad, bien remunerados y en el sector formal.

En este sentido, las empresas de IED son responsables de generar más de 65,000 empleos formales desde la pandemia y aportan el 19% de los ingresos del sector privado a la seguridad social.

De igual forma, el salario promedio de estas empresas supera en 38% al salario del resto que operan en la economía dominicana, dada la utilización de tecnología de punta, que incrementa la productividad del capital humano.

Por último, hay dos factores atípicos del impacto económico de la IED en República Dominicana:

1) La IED está presente en las buenas y en las malas, estableciendo un papel estabilizador para la economía. Ejemplo de ello son los 2,560 mdd que ingresaron en el año de la pandemia o el récord histórico de IED alcanzando en el 2023, un año donde el país creció por debajo de su potencial.

2) La reinversión de las utilidades de las empresas de IED alcanza el 60.9%, de lejos la mayor tasa de la región de América Latina y el Caribe. Es decir, las empresas de IED reinvierten casi dos de cada tres pesos que generan en utilidades.

La explicación de estos dos factores puede resumirse en dos palabras: confianza y crecimiento.

Confianza para atraer inversiones y que las mismas permanezcan en el país. Crecimiento que hace necesario reinvertir para poder satisfacer la demanda y al menos mantener la cuota de mercado que cada una de las empresas que hacen vida en el país desea.

Ante las bondades de la IED en República Dominicana, desde Asiex y Ecoanalítica hemos querido proponer una agenda nacional para duplicar la misma en los próximos cuatro años, buscando superar los 8,000 mdd de cara al 2028.

Para ello, es necesario que sigamos creciendo a nuestro potencial de 5.0%, y que ingresemos al selecto grupo de países de América Latina que tienen una IED superior al 5.0% del PIB: Honduras (5.1%), Costa Rica (5.5%), Chile (6.7%) y Panamá (7.2). 

*Alejandro Grizanti Capriles*

PhD de Economía y CEO de Ecoanalítica

# LAS EMPRESAS ANTE EL RETO DE LA INCERTIDUMBRE

20

**N**os enfrentamos a un año de grandes desafíos para el sector empresarial, donde la incertidumbre se posiciona como la matriz de los riesgos identificados.

En el fulgor de este año, el escenario empresarial global se encuentra atrapado en una maraña de incertidumbres que amenaza con desencadenar una serie de eventos que desafían la estabilidad de las empresas a nivel mundial. La volatilidad geopolítica, las tensiones comerciales, el auge de la inteligencia artificial (IA), la gestión del talento humano y la polarización son riesgos que podrían redefinir las estrategias corporativas en 2024.

Las empresas deben seguir navegando por aguas turbulentas, en las que las decisiones de una administración pueden tener un impacto directo en sus cadenas de suministro, inversiones, licencia social para operar y reputación.

En el informe LLYC, 'Forecast Corporate Affairs 2024: Activismo corporativo para un año retador', identificamos que el 75 % de los directivos cree que el auge de los precios afectará negativamente a sus márgenes y ventas.

El 59 % afirma que la situación política puede tener un impacto alto en su actividad y un 58 %, que la hiperregulación pasará factura al desarrollo sostenible de su negocio.

Otro dato que da pistas sobre las principales preocupaciones para los líderes en este año es que el 75 % de los CEOs encuestados en la Flash Survey revelan que la atracción y la retención de talento es el tema que más les preocupa y según su percepción afectará de gran manera la productividad.

A juicio de los CEOs encuestados, la estabilidad de las empresas para el 2024 también se verá impactada por la Inteligencia Artificial, que lo seguirá impregnando todo y a todos. La disrupción de la IA generativa fue solo una probadita del costo para aquellas empresas que no se adaptan a las nuevas tecnologías. Por ello, siete de cada diez de los encuestados apuestan por soluciones de IA para la automatización y la *data driven*; la transformación digital está entre las tres principales preocupaciones en este año.

Pero, como toda moneda, la IA tiene dos caras y los algoritmos están ayudando a la creciente polarización que se ha convertido en sinónimo de desconfianza, confrontación y pérdida de credibilidad para las empresas y las marcas. Los CEOs calificaron el riesgo de polarización como el sexto desafío más importante para este año.

Ante este panorama retador, la resiliencia para la supervivencia empresarial se mantiene como la mejor alternativa para generar crecimiento en la compañía, priorizando la capacidad de adaptarse a los desafíos inminentes que impone el sector y la comunidad internacional.

La LLYC Deep Survey identifica tres principales capacidades que los líderes señalan como importantes: ser flexible y adaptarse al cambio (90 %), capacidad de anticipación (89 %), capacidad de ser ágiles y actuar con rapidez (86 %).

2024 es el año para que las organizaciones no solo resuelvan los desafíos y sobrevivan, sino para que aprendamos a vivir e impulsar los negocios, potenciar la confianza de los grupos de interés y proteger la reputación en un contexto desafiante y de cambio permanente. 



Socia y directora general de Corporate Affairs América Latina en LLYC

# Duna Development suma innovación para transformar el horizonte inmobiliario del este de República Dominicana



Su alianza estratégica, con la constructora Cohida, permite garantizar la calidad, la eficiencia y el cumplimiento en cada etapa de los proyectos.

**E**n el vibrante escenario inmobiliario del este de la República Dominicana, surge una desarrolladora que está dejando huella con su enfoque visionario y su compromiso con la excelencia: hablamos de Duna Development, fundada en 2020, en primera instancia por dos socios que buscaban construir post pandemia.

Esta joven empresa, pero con un crecimiento sostenido, se ha posicionado como un referente en la creación de espacios residenciales y comerciales que combinan lujo, funcionalidad y sostenibilidad.

Duna Development busca transformar el panorama inmobiliario de la zona mediante la creación de proyectos innovadores que redefinen los estándares de calidad, diseño y bienestar. Su misión es ofrecer a los clientes experiencias de vida excepcionales, superando sus propias expectativas y contribuyendo al desarrollo sostenible de la región.

Respecto a su visión, “es consolidarnos como líderes en el desarrollo de comunidades residenciales y comerciales de clase mundial en el este de la República Dominicana. Nos esforzamos por ser reconocidos por nuestra integridad, creatividad

y compromiso con la excelencia en cada proyecto que emprendemos”, aseguran desde la empresa.

Los tres pilares fundamentales de Duna Development son la construcción, la administración y la parte comercial.

Cuenta con una sólida alianza estratégica con la constructora Cohida, una empresa con más de 15 años de experiencia en el sector. Esta alianza permite garantizar la calidad, la eficiencia y el cumplimiento en cada etapa de los proyectos, desde la concepción hasta la entrega final.

El respaldo de Anthony Constanza, experto en gestión administrativa y legal de proyectos inmobiliarios, es fundamental para el éxito de Duna Development. “Su experiencia y conocimientos nos permiten abordar de manera eficiente y transparente todos los aspectos legales y administrativos, asegurando la viabilidad y el cumplimiento normativo de nuestros desarrollos”.

La parte comercial de la empresa dominicana está liderada por dos profesionales destacados en el sector: Josué Virgen y José González. Su enfoque estratégico, habilidades de negociación y profundo conocimiento del mercado inmobiliario es vital para identificar oportunidades,

establecer relaciones sólidas con clientes y lograr resultados exitosos.

## PROYECTOS INNOVADORES CON DUNA

Liv at Cap Cana, Naviva Residence, Duna Corporate Center y Villas, son los proyectos actuales de Duna Development que ofrecen un hogar exclusivo y de diseño vanguardista en el corazón del paraíso.

El primero de ellos es un proyecto de 50 apartamentos de lujo situados en pleno Cap Cana, mientras que Naviva Residence, es un proyecto de apart-hotel con 89 unidades en Aldea de Downtown. Por su lado, Duna Corporate Center es un proyecto que cuenta con 5.800 m2 de oficinas comerciales situado en el boulevard de Punta Cana Village. Finalmente, las Villas. Estas corresponden a tres villas de lujo ubicadas tanto en Cap Cana como Punta Cana Resort.

“En Duna Developments, entendemos que tu hogar es el reflejo de tus sueños. Por eso somos la suma de varias empresas dedicadas al diseño, desarrollo, construcción y promoción de proyectos inmobiliarios creados para personas como tú”, señalan. ¿Estás listo para invertir en República Dominicana?

<https://www.dunadevelopment.com/>

# NUEVAS TECNOLOGÍAS REVOLUCIONAN LOS BIENES RAÍCES

**NOVEDOSAS HERRAMIENTAS, DESDE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL HASTA LA REALIDAD AUMENTADA, TRANSFORMAN LA MANERA DE CONSTRUIR, PROMOCIONAR Y VENDER PROPIEDADES INMOBILIARIAS**

La aplicación de la tecnología en los procesos relacionados al sector inmobiliario y de la construcción está ya tan arraigada que cuenta con su propio término: proptech, una palabra que en la práctica combina las “propiedades” y las “tecnologías”.

En la actualidad, en República Dominicana, estos avances incluyen una serie de soluciones y servicios que están transformando la dinámica de compra y venta en bienes raíces, así como la forma en la cual se administran los inmuebles. Pero esa es solo la punta de iceberg.

Las denominadas proptech también abarcan temas relacionados con los materiales de construcción, herramientas de planificación y evaluación de proyectos. Esto toma relevancia en el ámbito local partiendo de que, desde 2012 hasta 2022, la inversión extranjera en el sector inmobiliario ascendió a

más de 4,759 millones de dólares, de acuerdo con datos del Banco Central de la República Dominicana (BCRD).

Esta industria ha sido una de las protagonistas del crecimiento económico de este país, acumulando alrededor del 15% del total del ingreso de divisas en ese período. De hecho, las nuevas herramientas digitales permitieron que, incluso en la pandemia, se presentaran cifras rentables de ventas.

Desde la Oficina Nacional de Estadísticas (ONE) detallan que el valor tasado en 2020 ascendió a más de 43,960 millones de pesos (mdp) en comercio de edificios de apartamentos, unos 336 mdp en habitaciones turísticas y alrededor de 2,513 mdp solo en viviendas. Son montos que no incluyen las transacciones que involucraron aparta hoteles, donde se movilizaron 26 mdp o aparta estudios, donde esa cifras rondó los 3 mdp, de acuerdo al organismo estatal.

## INNOVACIONES

Es en ese sentido donde la adaptación digital es vital para el éxito. Alberto Bogaert, especialista en mercadeo y ventas de proyectos inmobiliarios, así como presidente de la Asociación de Agentes y Empresas Inmobiliarias (AEI), sostiene que la pandemia actuó como un catalizador para la adopción de tecnología en el sector inmobiliario.

La crisis sanitaria no solo ha acelerado la implementación de herramientas digitales, sino que también consolidó su permanencia en el mercado. “Durante la pandemia, los agentes inmobiliarios que pudieron dominar la tecnología tuvieron un desempeño notablemente exitoso”, afirma Bogaert. Esa situación ha llevado a una normalización del proceso de comercialización virtual, permitiendo cerrar negocios sin la necesidad de encuentros presenciales.

Datos de ProDominicana muestran como en 2020, a pesar de la crisis sanitaria, las inversiones en el sector inmobiliario presentaron un crecimiento interanual de 3%, seguido de un 18% un año después. Esas herramientas, para el presidente de la AEI, permiten un cambio de paradigma, donde la geografía ya no es una barrera para las transacciones inmobiliarias. “Hoy puedes vivir y trabajar en un lugar y vender propiedades en otro sin problemas, todo gracias a la tecnología”, comenta.

Se trata de un fenómeno que ha democratizado el acceso al mercado, permitiendo a agentes inmobiliarios operar a nivel global con relativa facilidad.

### CARACTERÍSTICAS

Reyna Echenique, consultora legal inmobiliaria y fundadora de Echenique Group, cita el papel de la Inteligencia Artificial en la focalización de posibles clientes y en la creación de contenido valioso en medios digitales para el sector inmobiliario. Desde la redacción de artículos hasta la segmentación de audiencias en las redes sociales, la IA está revolucionando la forma en que se comunica y promociona en este sector.

Asimismo, es útil en el proceso de

cualificación de clientes potenciales. “Las preguntas que formulamos a la inteligencia artificial nos ayudan a obtener información crucial para atraer al público adecuado y calificar a los clientes”, explica. Esa capacidad de precalificación ahorra tiempo y recursos, permitiendo a los agentes centrarse en aquellos compradores con mayor probabilidad de cerrar un trato.

H. Michael Heuser, experimentado profesional en bienes raíces de la multinacional Coldwell Banker Prime Realty, detalla el impacto del Customer Relationship Management (CRM) en la industria inmobiliaria global. “El CRM ha revolucionado la forma en que conectamos con inversionistas extranjeros”, afirma.

En el caso específico de la empresa que representa, la herramienta está diseñada para la operación y conexión de más de 3,000 oficinas en todo el mundo. Con más de 100,000 agentes en su red global, el CRM ha permitido una comunicación directa y una colaboración eficiente entre las oficinas, facilitando la búsqueda y promoción de propiedades dominicanas a nivel internacional.

“Nuestro CRM es una herramienta innovadora que nos permite

conectarnos con una amplia red de inversionistas en todo el mundo. Podemos mostrarles lo que tenemos disponible de manera rápida y eficiente”, dice Heuser. Pero el poder del CRM va más allá de mostrar propiedades; facilita una comunicación personalizada con los inversionistas extranjeros.

“Ha permitido cerrar transacciones de manera más rápida y eficiente que nunca antes”, comenta. “Al conectar instantáneamente a los inversionistas con propiedades locales, estamos acortando significativamente el tiempo de venta y maximizando el retorno de inversión para nuestros clientes”, agrega.

Es así como, desde el uso de páginas web y videos de propiedades hasta la implementación de CRMs para la gestión eficiente del trabajo, la tecnología se ha infiltrado en cada aspecto de la industria inmobiliaria. Incluso, se destaca la realización de presentaciones de proyectos de forma digital a través de plataformas como Zoom.

En un mercado cada vez más globalizado, la capacidad de conectar rápidamente a los extranjeros con propiedades locales es determinante para el éxito de las operaciones que se desarrollan en el sector inmobiliario. **1**

## VALOR TASADO EN CONSTRUCCIÓN POR EL SECTOR PRIVADO

En millones de pesos dominicanos (RD\$)

TIPO DE INMUEBLE	2023	2022	2021	2020
Edificios de Apartamentos	80,304,379,120.7	87,873,510,836.7	75,648,137,021.8	43,960,725,646.4
Edificios de Apartamentos Turístico Habitacional	449,509,287.0	1,725,639,890.8	592,210,481.3	336,589,357.5
Hospedaje y comercio	267,334,990.0	1,716,634,536.3	892,439,202.0	892,439,202.0
Complejo Turístico	1,206,348,066.8	4,310,838,033.1	1,459,024,360.0	16,996,409,386.0
Hotel	3,603,742,354.4	3,257,098,614.9	532,906,217.0	
Villas	168,002,544.0	98,851,679.6		
Viviendas	2,682,412,915.6	2,533,619,648.9	1,612,236,876.4	2,513,732,801.5
Apartamento y Vivenda	283,639,027.5	288,219,470.0	1,235,945,305.9	4,333,660,360.9

Fuente: Oficina Nacional de Estadística (ONE)

Por Joan Sebastian

# IMPACTO DEL CAMBIO CLIMÁTICO EN EL REAL ESTATE

**EL SECTOR INMOBILIARIO EXPERIMENTA UNA NUEVA METODOLOGÍA DENOMINADA BLUE SPOT, PARA PROYECTAR Y PRIORIZAR INTERVENCIONES A LOS FINES DE MITIGAR LA INCIDENCIA NEGATIVA DE LA SITUACIÓN CLIMÁTICA.**

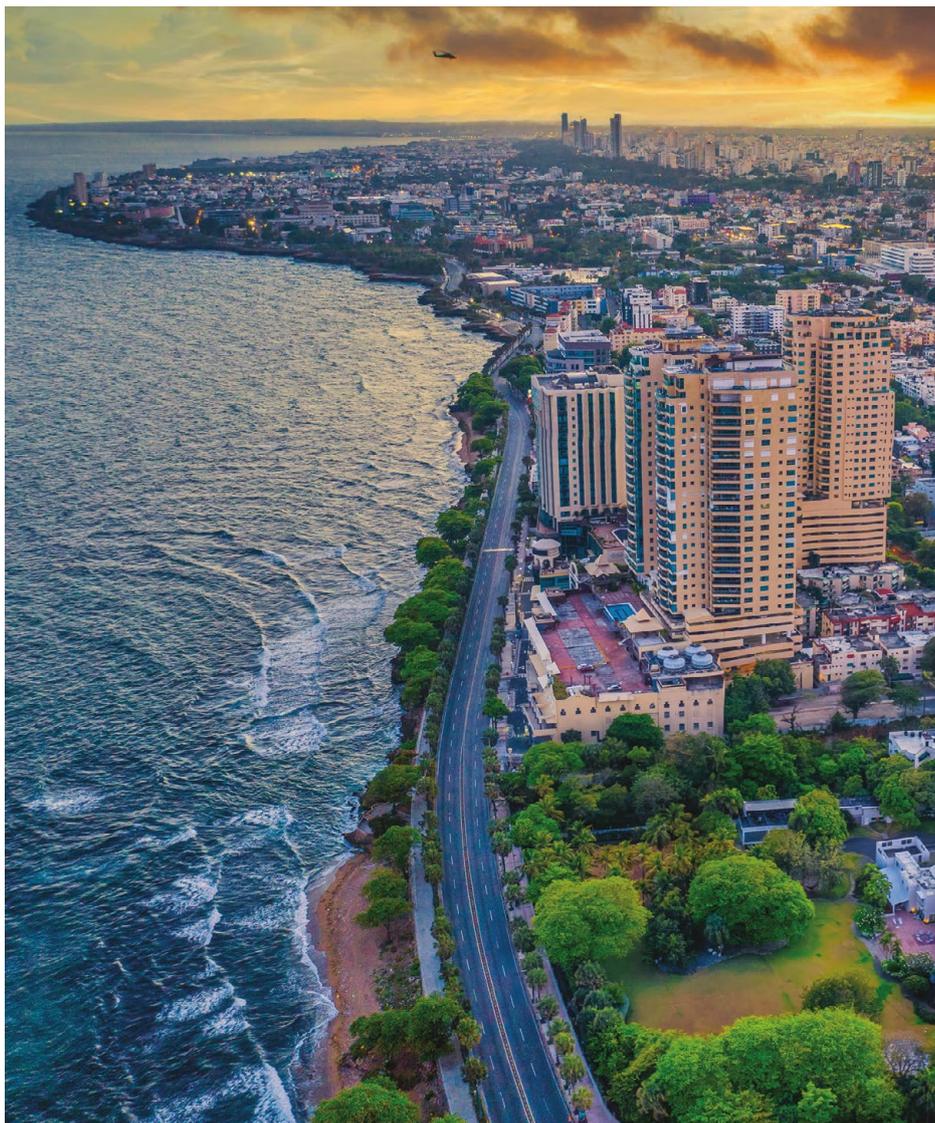
**E**l sector de bienes raíces presenta en el país un destacado crecimiento en las dos últimas décadas.

Desde el Centro de Explotación e Inversión de República Dominicana (ProDominicana) citan que la construcción de edificaciones residenciales y no residenciales, obras de ingeniería civil, así como los servicios especializados de apoyo a esa industria, han consolidado esta actividad como una de las de mayor incidencia en el dinamismo de la economía local.

Este renglón de la economía también es impulsado por iniciativas privadas en el desarrollo de proyectos inmobiliarios de mediano y bajo costo, establecimientos comerciales, la expansión de la oferta de unidades hoteleras y las inversiones para la diversificación de la matriz de generación de electricidad. Sin embargo, nuevos retos hacen frente a esa industria, destacando en eso: el cambio climático.

Un estudio de la firma Virtus Real Estate detalla los efectos directos y permanentes de los fenómenos atmosféricos en propiedades individuales: esto incluye aumentos del nivel del mar y otros cambios destructivos que cambian fundamentalmente el mercado.

Estos son los tipos de escenarios que muchos inversores primero consideran cuando piensan en el clima



cambiante, pero también son distantes y poco claros en el horizonte temporal. No obstante, República Dominicana cuenta con tecnología que busca dar un panorama preciso sobre cómo los eventos meteorológicos podrían impactar infraestructuras a nivel nacional.

Se trata del Blue Spot, una tecnología que inicialmente se elaboró para fortalecer la resiliencia del transporte frente a desastres naturales, pero que se prevé sea utilizada en otros sectores como la construcción. Así lo explicó a Forbes Katharina Falkner-Olmedo, representante del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en República Dominicana.

La metodología surge como respuesta a la necesidad urgente de prepararse para los efectos del cambio climático en la infraestructura y la población dominicana. La tecnología, creada conjuntamente por expertos del organismo internacional y locales, así como especialistas en cambio climático, permite proyectar y priorizar intervenciones para mitigar los impactos negativos del cambio climático en las obras del país.

Esto se logra mediante un análisis detallado de los posibles impactos del fenómenos atmosféricos en construcciones públicas, como puentes y carreteras, y la identificación de aquellas estructuras que serían más vulnerables o tendrían un mayor impacto negativo en la población.

## REGULACIÓN

En ese sentido, Falkner-Olmedo señala que el ordenamiento territorial se está convirtiendo en una herramienta fundamental para asegurar la sostenibilidad y la resiliencia frente al cambio climático en República Dominicana. La reciente aprobación de una ley de ordenamiento territorial refleja esa transformación de enfoque, que ahora considera aspectos ambientales como la adaptación al cambio climático en

la planificación de diferentes sectores económicos, incluido bienes raíces, turismo, la agricultura y las zonas francas.

La representante del BID enfatiza que la adaptación a los eventos del clima es esencial para garantizar la viabilidad a largo plazo de los proyectos inmobiliarios, especialmente aquellos ubicados en zonas costeras vulnerables. Explicó que la planificación urbana debe considerar los impactos potenciales del aumento del nivel del mar, la erosión costera y otros fenómenos atmosféricos extremos al diseñar y construir edificaciones frente al mar, por ejemplo.

República Dominicana, desde hace casi una década cuenta con el Plan Nacional de Adaptación para el cambio climático 2015-2030, donde se detallan sus ejes de estrategia, destacando las infraestructura y técnicas con un enfoque de sostenibilidad ambiental, teniendo en cuenta el cambio climático y la variabilidad.

Este objetivo buscar proteger la obras turística y los ecosistemas, así como la retirada de construcciones hoteleras, muelles o espigones que impidan la dinámica natural de la playa y la reconstrucción o refuerzo de infraestructura de mayor vulnerabilidad climática en áreas turísticas.

## HERRAMIENTA

La tecnología Blue Spot ofrece un gran potencial para transformar la forma en que se planifican y construyen proyectos, tanto viales como de bienes raíces en República Dominicana. Al permitir una mejor comprensión y anticipación de los riesgos climáticos, podría ayudar a los desarrolladores inmobiliarios a tomar decisiones más informadas y estratégicas, reduciendo la vulnerabilidad de las inversiones ante eventos climáticos extremos.

En otras palabras, resalta la importancia de adoptar una mentalidad proactiva hacia la adaptación, las tomas de decisiones se centran en

## APORTE DE LA TECNOLOGÍA

Blue Spot es una metodología que contribuye a la toma de decisiones con base en análisis espaciales y económicos, para identificar los activos más críticos y vulnerables, así como las mejores opciones de inversión para aumentar el rendimiento y la resiliencia, haciendo frente a la incertidumbre sobre las amenazas de origen natural y climáticas futuras.

Desde el BID señalan que está diseñado para priorizar inversiones, y ha permitido abordar una necesidad urgente del Ministerio de Obras Públicas y Comunicaciones (MOPC): la estimación de los daños y pérdidas causados por fenómenos naturales, en particular huracanes, disturbios tropicales y vaguadas que afectan al país.

Esta estimación se realiza a través de la recopilación de datos en campo realizada por los técnicos del ministerio y la integración de información clave sobre costos de reconstrucción y reparación según la magnitud de la afectación. De esta forma, la metodología se ha convertido en una herramienta aún más relevante para el MOPC, al proporcionar información que permite cuantificar el impacto económico que tiene sobre la infraestructura la ocurrencia de eventos naturales.

proteger las inversiones y promover la sostenibilidad a largo plazo, contribuyendo así a un desarrollo urbano más resiliente y seguro, tomando en cuenta que en el país, la demanda inmobiliaria y habitacional gira en torno a diversos núcleos de la geografía nacional tanto en el área urbana como turísticas.

Blue Spot es único no solo en el país, sino a nivel regional. Su éxito ha llamado la atención de otros destinos, con seis naciones expresando interés en adoptar esta metodología para fortalecer su resiliencia ante el cambio climático, reveló Falkner-Olmedo. **f**

Por Joan Sebastian

Ilustración @Ferluna / Midjourney

Las nuevas tecnologías están revolucionando el sector de bienes raíces. Hace 10 años, la promoción de un inmueble se limitaba a fotografías que dejaban mucho a la imaginación. En la actualidad, gracias a las innovaciones tecnológicas, se puede interactuar con el inmueble incluso antes de empezar su construcción.

Como consecuencia, las obras se venden en tiempo récord. Cifras que respaldan esta afirmación las muestran la Asociación de Bancos Múltiples de la República Dominicana (ABA) y la Superintendencia de Bancos (SB). La cartera de crédito de los bancos múltiples al sector constructor se incrementó en 30,118 millones de pesos (mdp), equivalente a 44%, al pasar de 67,759 mdp en 2022 a 97,877 mdp en 2023.

En 2021 se ejecutaron 5,496 proyectos a nivel nacional, de los cuales 3,517 (un 64%) fueron para edificaciones de apartamentos con una inversión de 75,648 mdp (1.32 millones de dólares), representando el 75.2 % de los montos total (100,478 mdp).

Un año después, las construcciones casi se duplicaron al alcanzar las 8,426 obras, detallan desde la Oficina Nacional de Estadística (ONE). De esa cantidad, 6,803 fueron apartamentos, es decir, el 80%, que implicaron una suma de dinero que ascendió a 288 mdd. Solo las viviendas representaron 2,533 mdp de los más de 121,915 mdp que movilizó el sector.

Esto se puede explicar mediante la incidencia del turismo en el sector construcción, que influye en la promoción de edificación de apartamentos turísticos, complejos habitacionales, apartahoteles, hoteles, entre otros.

Esa actualidad tecnológica alimenta la proliferación de startups, opina Luis Lira, socio líder de Bienes Raíces de Deloitte Latinoamérica. El especialista destaca el impacto de las denominadas Contech (del inglés construction technology) que se centran

# UNA NUEVA ERA INMOBILIARIA

**LAS EMPRESAS CONSTRUCTORAS ECHAN MANO DE TECNOLOGÍAS INNOVADORAS, COMO LA REALIDAD VIRTUAL, PARA EFICIENCIAR PROCESOS Y MEJORAR PRODUCTOS**



en la planeación arquitectónica y la construcción de inmuebles, así como en el financiamiento y en el desarrollo arquitectónico, pasando por la extracción y el procesamiento de materiales.

“Estos desarrollos han revolucionado la cadena de valor del sector inmobiliario, pues, antes de que aquellos aparecieran, los procesos eran más largos y complejos. A diferencia de lo que ocurría hace una década, por ejemplo, las aplicaciones de intermediación que vemos ahora permiten que un activo inmobiliario salga rápidamente al mercado y tenga una visibilidad mucho mayor”, dice Lira, en un artículo publicado por Deloitte, con el título “PropTech” y ‘contech’: una nueva generación digital en el sector inmobiliario”.

### REALIDAD AUMENTADA

Rafael Paredes, cofundador y CEO de Moliapp, una empresa dominicana pionera en la implementación de tecnologías innovadoras en el mercado de bienes raíces, señala que “las nuevas tecnologías están impactando positivamente en el sector inmobiliario”.

Entre las tecnologías más destacadas se encuentra la realidad aumentada y el metaverso. Paredes explica que estas herramientas permiten a los usuarios visualizar propiedades aún no construidas, proporcionando una experiencia interactiva y personalizada. De hecho, los clientes pueden realizar comentarios y personalizaciones antes de que el proyecto esté terminado, lo que aumenta significativamente no solo la satisfacción, sino también las posibilidades de cierre y compra.

Pero la implementación de estas tecnologías no es tarea fácil. Paredes destaca el costo asociado con la creación de tours virtuales, así como el tiempo necesario para maquetar cada tour. Este aspecto técnico representa un desafío para muchas empresas del sector, especialmente para los agentes inmobiliarios que compiten en un mercado saturado.

“Es interesante destacar que son las constructoras las que asumen el costo de desarrollar los tours virtuales”, enfatiza. Aunque se trata de una inversión significativa, es útil para la comercialización de un proyecto; especialmente, para los agentes inmobiliarios, cuando se compite con otras agencias por la atención del cliente.

Las visitas virtuales también son resaltadas por Reyna Echenique, consultora legal inmobiliaria y fundadora de Echenique Group. “Antes, los inversionistas extranjeros sentían la necesidad de visitar personalmente las propiedades en República Dominicana”, comenta. “Pero ahora, con los avances tecnológicos, como los recorridos virtuales y las visitas guiadas por Google Earth, es posible explorar las propiedades desde cualquier parte del mundo”, agrega Echenique.

Pero la innovación no se detiene ahí. Echenique y su equipo están explorando nuevas formas de utilizar la tecnología para mejorar la experiencia del cliente. “Estamos viendo el potencial del metaverso para crear experiencias aún más inmersivas”, revela. “Imagina poder explorar una propiedad antes de que se construya, todo dentro de un entorno virtual”, añadió.

Por otro lado, desde Noval Properties explican que metodologías como la denominada BIM (Building Information Modeling) ofrecen un enfoque colaborativo para la creación y gestión de proyectos de construcción, que está siendo muy usada en la industria.

Herramientas como Revit-Autodesk Construction Cloud (ACC) y SketchUp también están siendo utilizadas para el diseño, modelado y creación de recorridos virtuales en 3D, ofreciendo a los profesionales una nueva forma de visualizar y planificar sus proyectos. Además, el uso de drones para obtener material visual y mostrar avances de obra está cambiando la forma en que se gestionan los proyectos de construcción.

La implementación de herramientas como Procore resulta esencial para la planificación y gestión de procesos. Estas tecnologías también tienen un impacto directo en la rentabilidad económica de las promociones inmobiliarias, al permitir una gestión más efectiva de grandes cantidades de información.

### DESAFÍOS

El costo de los tours virtuales puede variar según el tamaño de la propiedad, empezando en 180 dólares, explica Paredes. Aquí es donde la colaboración entre constructoras y agencias inmobiliarias es fundamental para impulsar el uso de tecnologías. Por ejemplo, Moliapp experimenta con dispositivos de realidad virtual, como los Oculus, unas gafas que permiten explorar propiedades de manera inmersiva, como si estuvieran físicamente en el lugar.

Tanto Paredes como Echenique citan otros desafíos. Él reconoce que el proceso de financiamiento para extranjeros puede ser más lento debido a los riesgos asociados, pero está trabajando en ofrecer soluciones que simplifiquen este proceso. En ese sentido, la tecnología también está simplificando procesos administrativos. “Estamos adoptando firmas electrónicas y digitales para agilizar los trámites de venta”, explica Echenique. “Esto no solo ahorra tiempo y dinero, sino que también mejora la experiencia del cliente al eliminar la necesidad de trámites burocráticos”, destaca.

Sin embargo, reconoce que aún hay resistencia en ciertos sectores. “Algunas constructoras prefieren métodos tradicionales, como firmas presenciales en consulados”, admite. “Pero estamos trabajando para cambiar esa mentalidad y mostrarles los beneficios de la tecnología en el proceso de venta”.

Aun así, esta nueva revolución tecnológica está impulsando el sector inmobiliario con cifras y estadísticas que respaldan su auge. **P**

# LA INNOVACIÓN DIGITAL DEL SISTEMA FINANCIERO

LA IMPLEMENTACIÓN DE LA TECNOLOGÍA EN LA BANCA TRADICIONAL OFRECE OPORTUNIDADES DE CREAR NUEVOS PRODUCTOS QUE ESTÁN TRANSFORMANDO EL MERCADO FINANCIERO.

Con la digitalización, las entidades de intermediación financiera se aseguran de que los dominicanos cuenten con acceso a servicios financieros de calidad.

La presidente de la Asociación Dominicana de Bancos Múltiples (ABA), Rosanna Ruíz, considera que es de vital importancia la transformación digital para lograr una mayor inclusión y, a la vez, mejorar la eficiencia de los servicios financieros. “Hemos ampliado nuestra visión para no solo promover y consolidar el sector bancario, sino también para impulsar la digitalización de los servicios financieros y fomentar una economía más inclusiva”, explica a Forbes.

Indica que, además, la entidad tiene el rol de promover la cultura financiera en todos los dominicanos, para que “puedan aprovechar plenamente” los beneficios de la innovación

tecnológica en el sector financiero. Su posición queda confirmada en los datos del Banco Central de la República Dominicana (BCRD), que señalan que por las actividades de educación financiera, el 78% de los participantes aprendió a ahorrar, el 51% mejoró su presupuesto y el 69% controló sus ingresos. Pero, para lograr la inclusión, los bancos múltiples juegan un papel clave: garantizar que sus productos digitales proporcionen mejores servicios, agilidad y seguridad a la experiencia del usuario.

El presidente de Banco Caribe, Dennis Simó Álvarez, es aún más específico al afirmar que el sector bancario y financiero del país es referente en innovación digital. “Hemos sido pioneros en la adopción de nuevas tecnologías y mayores controles en ciberseguridad de la información, y estamos a la vanguardia en el desarrollo





## BENEFICIO PARA LOS USUARIOS

Las nuevas tecnologías tienen potencial para abaratar costos, generar más eficiencia, reducir la brecha financiera y ofrecer soluciones a las necesidades particulares de los usuarios, aseguraron expertos durante un taller organizado recientemente por la Asociación de Bancos Múltiples de la República Dominicana (ABA) sobre la implementación de tokenización, blockchain y tecnologías DLT en la banca.

La presidenta de la ABA, Rosanna Ruiz, expresó que el gremio apuesta a la banca y la economía digital, con seguridad legal y tecnológica, como vías para generar mayor eficiencia en el sector financiero e incluir a la población que actualmente no participa de los servicios formales, "lo que contribuye a una sociedad y una economía más equitativas, con mayor bienestar y crecimiento", aseguró.

De su lado, Julio Ferrón, CEO de la empresa española NEITEC, explicó que las llamadas Distributed Ledger Technologies (DLT), constituyen una forma distinta de estructurar la información, permitiendo compartirla entre diversos participantes dentro de una red. Afirmó que estas constituyen la evolución de los activos digitales que actualmente se conocen, agregando inteligencia a su funcionamiento.

Ferrón apunta que la República Dominicana tiene la oportunidad de utilizar tecnologías DLT y la tokenización para hacer más accesibles muchos de los productos financieros a distintos públicos, como es el caso de la diáspora y las pequeñas y medianas empresas.

de nuevos productos y servicios digitales”, asegura.

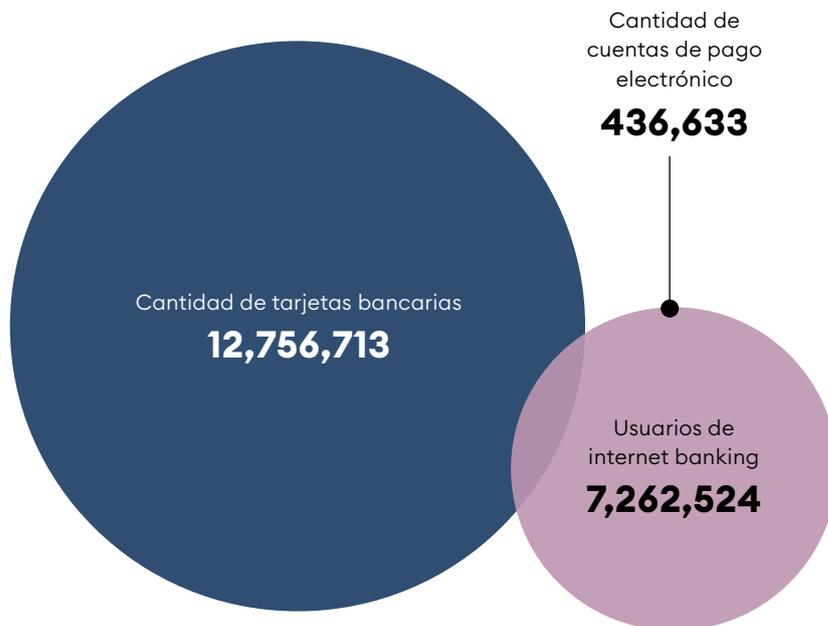
En Banco Caribe tienen como valor institucional la innovación y la digitalización como imperativo estratégico, ejes que proveen la transformación de productos como cuentas de ahorro, préstamos y tarjetas de crédito. El ejecutivo indicó que de manera interna integraron la tecnología para acelerar procesos internos transversales en las operaciones que impactan favorablemente en el tiempo de respuesta y aprobación de solicitudes.

“Nuestro compromiso está en garantizar una experiencia ágil, segura e intuitiva a través de Mi App Caribe e Internet banking para mayor comodidad y mejor acceso de nuestros clientes actuales y potenciales usuarios futuros”, comentó a FORBES.

Conforme a datos del BCRD, 3,896,085 dominicanos cuentan con, al menos, un producto financiero, para un aumento de 13.7% respecto el 2019, cuando la cifra se fijó en 3,424,898. Esto es posible por el compromiso del sistema bancario tradicional en la adopción de novedosas herramientas de servicio virtual, la promoción de la adopción de tecnologías emergentes como la tokenización y blockchain, cuyas características no solo tienen el poder de abaratar costos y mejorar la eficiencia, sino que facilitan la creación de ofertas que se adapten a las necesidades de cada usuario.

El surgimiento de las aplicaciones de pagos móviles y el incremento de las transferencias vía internet permiten que diferentes generaciones y sectores como las micro, pequeñas y medianas empresas, acceder a la banca formal. Datos contabilizan 7.1 millones de usuarios de banca en línea y más de 420,000 cuentas de pagos electrónicos al cierre del 2023, cifra que evidencia que la banca debe diversificar su modelo de negocios para captar nuevos usuarios. Además, tiene bastante incidencia que hoy la gente tiene mayor acceso a internet.

## LA DIGITALIZACIÓN FINANCIERA



Fuente: Banco Central de la República Dominicana

### UN NUEVO ECOSISTEMA

La tecnología se convierte en una herramienta para la inclusión financiera y tres entidades apostaron por promover un ecosistema digital. Qik Banco Digital -que pertenece a Banco Popular- entró al sistema bancario en 2022, como el primero de su tipo en el país. Mientras, que en ese mismo año, empezó sus operaciones Billet -del Banco Hipotecario Dominicano (BHD), como la única entidad de pago electrónico autorizada por la Junta Monetaria del BCRD.

Las fintech permiten a la banca tradicional ofrecer productos y servicios que hasta hace poco eran impensables, ampliar su cartera de clientes y favorecer la construcción de un historial crediticio. Esto sucede con la aplicación MIO, del Banco de Reservas, que también opera desde el 2022.

“La innovación tecnológica nos permite optimizar los canales digitales para que los clientes reciban la mejor

experiencia de nuestros servicios sin recurrir a las sucursales”, considera el presidente del Banco Caribe.

Sin embargo, Simó destaca que el mayor desafío es avanzar en un sector que demanda inversiones significativas en infraestructura tecnológica y el desarrollo de recursos humanos cada vez más capacitados, y, a la vez, cumplir con las normas regulatorias.

Asimismo, la titular de la ABA apunta que el desafío es evitar riesgos como ciberataques y fraudes, que pueden socavar la confianza del público en el sistema financiero dominicano. Ante el posible flagelo, los bancos múltiples han invertido más de 1,500 millones de pesos en ciberseguridad.

Ruiz puntualiza que cuentan con Aula ABA y la plataforma denominada Yo Navego Seguro, que son iniciativas para educar en cuanto a lo que representan los ciberdelitos y los beneficios de la innovación. **F**

# LOS AVANCES DE LA DIGITALIZACIÓN BANCARIA

LOS PRODUCTOS FINANCIEROS DIGITALES, COMO LAS CUENTAS BANCARIAS EN LÍNEA, LAS BILLETERAS ELECTRÓNICAS Y LAS APLICACIONES DE PAGO MÓVIL, HAN PROPORCIONADO OPORTUNIDADES AL SISTEMA TRADICIONAL DE IMPACTAR A POBLACIONES VULNERABLES Y QUE SE ENCUENTRAN SIN BANCARIZAR



Desde las aulas hasta el teletrabajo, la digitalización ha revolucionado la vida de las personas con servicios financieros como cuentas de ahorros, fondos de inversión, pagos y créditos a través de un dispositivo electrónico.

La penetración de los servicios relacionados a la banca comercial a través de la digitalización llega a los lugares que carecen de acceso a sucursales físicas, a las 1.5 millones de micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes), así como a los adultos mayores que habitan en zonas rurales. Todo eso es posible gracias a la inclusión financiera.

La pandemia del Covid-19 y las restricciones para evitar su propagación incidieron en los ciudadanos de manera tal, que les obligó a echar mano, como nunca antes, de las facilidades de las transacciones digitales, mientras que la banca y el sector productivo aceleraron su incursión en ese mundo.

Cifras del Banco Central de República Dominicana (BCRD) reflejan ese crecimiento: en enero de 2024 se registraron 7,26,524 usuarios de internet banking, un 18.2% de diferencia respecto al 2023 (6,141,564) y un 32.3% más que el 2022 (5,487,046).

Al comparar 2024 con 2019 se muestra 3,210,692 cuentas más en términos absolutos, crecimiento impulsado por el surgimiento de aplicaciones digitales y modernización de la banca formal.

Sin embargo, la inclusión financiera aún es un tema pendiente en el país. Para la presidente de la Asociación Dominicana de Bancos Múltiples (ABA), Rosanna Ruíz, la transformación digital es vital. “Hemos ampliado nuestra visión; además de promover y consolidar el sector bancario, fomentamos una economía más inclusiva”, resaltó.

De acuerdo a la Encuesta de Inclusión y Educación Financiera 2023, el 55% de los adultos dominicanos cuenta con un producto financiero de ahorro

o de crédito, esto significa 500,000 dominicanos que fueron incorporados al sistema bancario entre 2019 y 2023.

Este incremento se debe a las condiciones favorables proporcionados por las entidades de intermediación financiera. Según el gobernador del BCRD, Héctor Valdez Albizu, dará alcance a la meta del 65% contemplada en la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera de lograr una tendencia efectiva de productos financieros para el 2030.

“El aumento en la participación de la población en charlas y materiales de educación financiera. Los datos de la referida encuesta muestran que los participantes en estas iniciativas han reportado mejoras en su conocimiento sobre aspectos de gestión financiera personal”, explicó.

Además, apuntó que recibir educación financiera impacta en las conductas económicas de las personas, al reportar que el 58.9% de los participantes en charlas educativas cultivó el hábito del ahorro, seguido del 58.2% que estableció metas financieras a corto y mediano plazo, y el 65.7% mejoró el control de sus gastos.

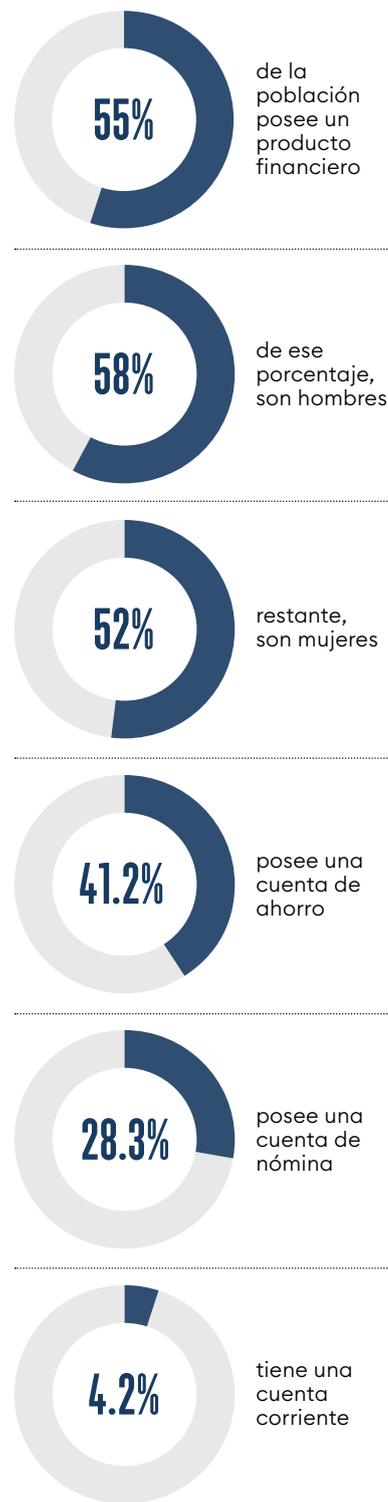
“Un elemento significativo por destacar es que el 19.4 % de los participantes procedieron a abrir cuentas en instituciones financieras, marcando un paso importante hacia su inclusión en el sistema financiero formal”, agregó el gobernador del organismo monetario.

**DIVERSIFICACIÓN: EJE ESTRATÉGICO**

Estadísticas indican que aún el 50% de la población dominicana carece de bancarización, por lo que la inclusión financiera es una herramienta para fomentar el acceso a crédito e incrementar el acceso a la banca tradicional.

Ante esta realidad, el sistema financiero tradicional debe ofrecer productos de manera simple y sencillos para los habitantes que carecen de alguna relación con ese ecosistema, logrando

**DATOS CLAVES DE LA INCLUSIÓN FINANCIERA**



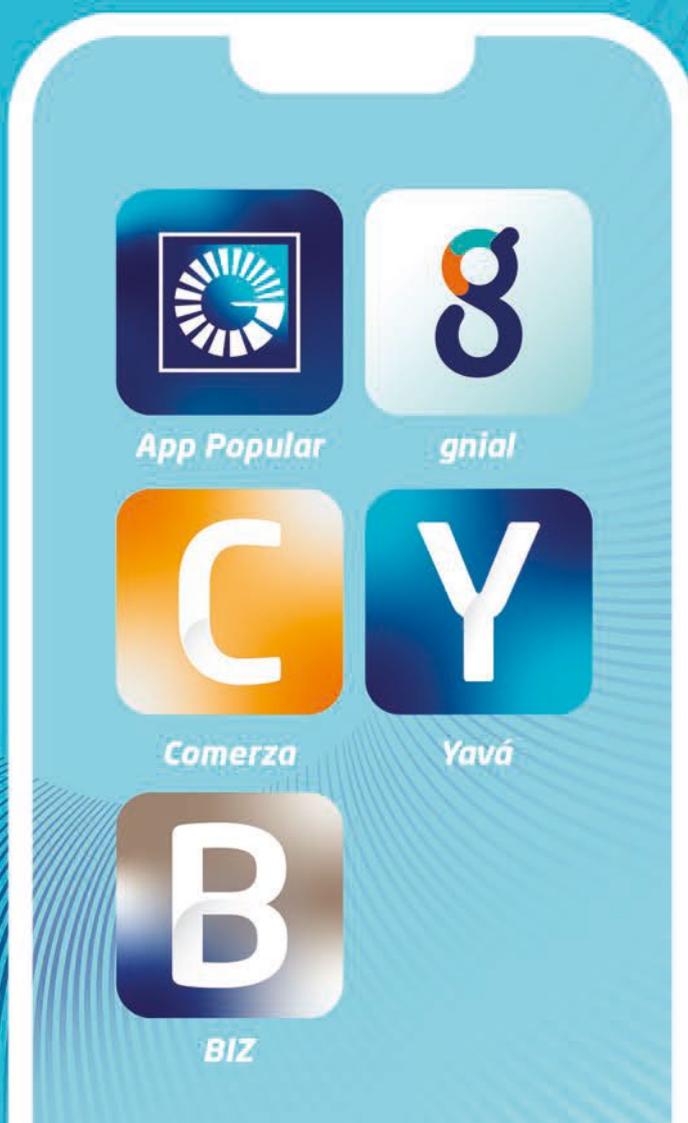


# Súbete en la Ola Digital Popular

Encuentra la  
app precisa para ti  
en el **ecosistema**  
de apps Popular



Escanea y conoce más



de manera accesible su incorporación, que se traducirá en crecimiento y desarrollo desde el manejo de sus finanzas personales y bienestar de sus familiares.

La diversificación de servicios y productos de manera digital promueve e incentiva a que los clientes y potenciales usuarios realicen procesos como la solicitud de tarjetas bancarias, apertura de cuentas de ahorro o la solicitud de créditos, por medio de la tecnología.

El país registró 12,756,713 tarjetas bancarias a enero del 2024. Al desglosar los datos, las de débitos contabilizaron 6,897,102, seguido de las de crédito y subsidios gubernamentales con 3,582,909 y 2,130,518, respectivamente. En menor cantidad, las prepagadas (17,258) y las prepagadas virtuales (38,926).

Los datos del BCRD señalan que el 62% del monedero electrónico es “sin contacto”, mientras el 38% se reportó “con contacto”, lo que evidenció que en este 2024 es recurrente pagar y hacer transacciones con el dinero llamado plástico.

En enero del 2024, el BCRD totalizó 436,633 cuentas, una variación de 219.6% más que el 2023, cuando el monto se fijó en 136,588. En términos absolutos fue de 300,045 o casi tres veces más durante un período de 12 meses.

En los bancos múltiples se registraron 294,703, pero el monto en las entidades de pago electrónicos ascendió a 141,930, lo que significa que la implementación de aplicaciones digitales y el acceso a las Fintech ha simplificado

## CANTIDAD DE TARJETAS

Débito	6,897,102
Crédito	3,582,909
Prepagadas	17,258
Prepagadas virtuales	38,926
Subsidios gubernamentales	2,130,518
<b>TOTAL</b>	<b>12,756,713</b>

Fuente: Banco Central de la República Dominicana

los procesos de apertura de cuentas y el incremento de transacciones vía telefonía, simplificando los procesos burocráticos y disminuyendo el tiempo de servicio al cliente.

## SITUACIÓN REGIONAL

La inclusión financiera es una prioridad en América Latina y los servicios financieros deben ayudar a las personas y las comunidades a subir la escalera de la inclusión financiera. Así contiene el informe titulado “The State of Financial Inclusion postcovid-19 in Latin America and the Caribbean”, de Mastercard. “Si bien el 79% de los latinoamericanos tiene acceso a la banca, aún puede lograr una mayor penetración”, concluye el estudio.

Pero, además, el establecimiento de oficinas distribuidas en otras provincias o estados, permiten que un grupo poblacional se traslade a las sucursales principales.

De acuerdo a la Federación Latinoamericana de Bancos (Felaban), en 2022 se registraron 21.7 sucursales

bancarias por cada 100,000 habitantes adultos, en promedio, a nivel de América Latina. En República Dominicana, es 17 por cada 100,000 dominicanos.

La cantidad de tarjetas crédito y débito bancarias en América Latina y el Caribe ascendieron a 1,438 millones de unidades al cierre del 2022. De este monto, 882.4 millones fueron tarjetas débito y 556.1 millones de tarjetas de crédito.

Con ese dinero plástico se reportaron 48,480 millones de transacciones por un valor de 934,133 millones de dólares, señaló la entidad.

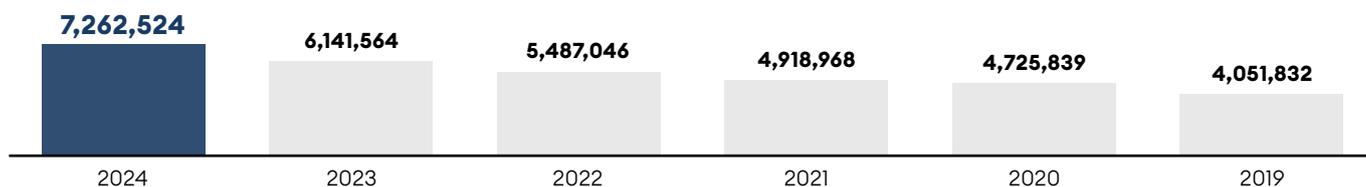
Después de avances significativos en la digitalización financiera, el país se encuentra en un punto crucial de su transformación. Con millones de personas ahora conectadas a servicios bancarios digitales, la inclusión financiera ha mejorado notablemente, pero todavía queda trabajo por realizar.

A medida que República Dominicana se acerca a su objetivo del 65% de inclusión financiera para 2030, los líderes financieros y gubernamentales están intensificando sus esfuerzos para cerrar la brecha restante.

Desde la ABA y el BCRD se están implementando programas de educación financiera más amplios y accesibles para capacitar a más personas sobre cómo administrar sus finanzas de manera efectiva.

Asimismo, los bancos múltiples y las asociaciones de ahorro y préstamos promueven iniciativas sobre el manejo de las finanzas personales y el desarrollo de aplicaciones digitales para sus clientes. **FB**

## CRECIMIENTO DE LOS USUARIOS DE INTERNET BANKING



# LIVING THE NOOM MICHES

MARALDA, MICHES, REPUBLICA DOMINICANA



VIVE DE FORMA AUTÉNTICA  
INVIERTA EN UNA MARCA  
CON UNA OPORTUNIDAD  
DE RETORNO DE INVERSIÓN  
SOSTENIBLE.

MARALDA  
EL CORAZÓN DE MICHES

GRUPO  
NIX6

NDR  
INVESTMENT  
DEVELOPMENT  
ASSET MANAGEMENT  
NADER ENTERPRISES  
DOMINICAN  
REPUBLIC

GALARDONADO CON  
17 PREMIOS INTERNACIONALES



+1 (849) 410-5695



[www.livingthenoom.com/miches](http://www.livingthenoom.com/miches)



[miches@livingthenoom.com](mailto:miches@livingthenoom.com)



CANCÚN • TULUM • MICHES

• REPORTAJES •

Por Forbes Centroamérica





# LA RECUPERACIÓN PROMETIDA

CON EL LIDERAZGO DEL BITCOIN, LAS CRIPTOMONEDAS PROMETEN UN 2024 DE BUEN DESEMPEÑO PARA PONER FIN AL LLAMADO *CRIPTOINVIERNO*. LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL, EL HALVING Y LOS BLOCKCHAIN MÁS AMIGABLES IMPULSAN ESTOS ACTIVOS DIGITALES

Los precios de las criptomonedas mostraron una recuperación en 2023, luego de un año previo complicado. Esa tendencia positiva se han mantenido al inicio de este año y promete seguir por ese rumbo a lo largo del 2024.

Los analistas consideran que este año es de consolidación para los activos digitales, gracias a hechos que marcan una nueva etapa, entre ellos la probación de los ETFs de Bitcoin, el halving; un blockchain más amigable en la industria y, por supuesto, el ingreso estelar de la inteligencia artificial en activos digitales.

La adopción de activos digitales cobra más atención a medida que se expande. En su *Panorama cripto en América Latina: Reporte 2º semestre 2023*, Bitso destaca el “creciente interés cripto” de Perú, Chile y Ecuador, lo mismo que de naciones centroamericanas como El Salvador, Guatemala, República Dominicana y Costa Rica.

Hace 10 años, la capitalización de mercado de toda la industria cripto, por ejemplo, era de menos de 10,000 millones de dólares (MDD); en la actualidad, el mercado se encuentra por encima de 1.5 billones de dólares, anota la plataforma de criptomonedas.

Para el fundador de la plataforma Bando, Eduardo García, las criptomonedas como Bitcoin, Ethereum y Solan son activos que están acaparando la atención de las más grandes empresas financieras a nivel mundial.

“En enero vimos la aprobación de los ETFs (fondos cotizados en bolsa) de Bitcoin en Estados Unidos. Probablemente antes de mayo se tenga la aprobación de los ETFs de Ethereum. Lo cual significará que estos activos estén disponibles en las grandes casas de bolsa y para grandes gestores, como Blackrock. Esto abre las puertas a más de 15,000 millones de dólares disponibles para la inversión en estos activos”, destaca Eduardo García.

### EL BITCOIN MANTIENE SU PROTAGONISMO

Una de las criptomonedas que volverá a ser protagonista será el Bitcoin. Tras el año difícil que tuvo en 2022 y la recuperación que mostró el año pasado, hacia principios de marzo de 2024, esta moneda alcanzó una cotización por arriba de 69,000 dólares, nivel no visto desde 2021.

El Bitcoin comenzó con un valor de 16,547.91 dólares por unidad al inicio de 2023 para alcanzar 41,438.89 dólares al cierre del año, un alza porcentual de 150.42 %.

Datos de Bitso muestran que el Bitcoin sigue siendo la criptomoneda preferida en Latinoamérica, así como en el mundo.

“La tendencia se debe a que Bitcoin es la primera criptodivisa; aunque su precio cayó en 2022, mostró una recuperación en 2023. En este proceso, la presencia de Bitcoin en las carteras promedio se mantuvo estable el año

## HISTÓRICO DEL PRECIO DEL BITCOIN



Fuente: Investing.com

pasado y representó el 53 % de las mismas, algo superior al promedio mundial de 50.4%”, señala la plataforma de criptomonedas.

Sin embargo, para Mónica Talán, fundadora de CryptoConexión, el comportamiento del Bitcoin en 2024 es difícil de predecir debido a su naturaleza volátil, ya que hay factores como el halving y el manejo de las tasas por parte de la Reserva Federal de Estados Unidos que pueden tener un impacto en su nivel.

“Expertos como Chris Burniske sugieren que el precio podría bajar antes de subir, con proyecciones de caídas entre 30,000 dólares y 36,000 dólares antes de tocar fondo”, resalta Talán.

Pero elementos como la aprobación de los ETFs Bitcoin, el próximo halving y la creciente adopción en países con economías volátiles podrían ser catalizadores clave para su crecimiento, pondera la fundadora de CryptoConexión.

Pese a las buenas expectativas sobre las criptomonedas, el fundador de la plataforma Bando señala que hay varios retos para la industria cripto, como la creciente atención regulatoria, y el tema de los ciberataques.

Con todo, las personas han seguido comprando y adoptando cripto, lo que muestra un renovado interés por monedas digitales más consolidadas para escapar de la volatilidad, y por plataformas de cripto que demuestren confianza y transparencia.

**LOS MOTIVADORES**

Los interesados en criptomonedas esperan una recuperación sostenida de estos activos digitales, pero la mejora de estos está relacionada con la innovación tecnológica, la adopción institucional y la regulación, señala el director de ventas para México y América de BitGo, Luis Ayala.

La innovación sigue siendo un motor importante para el desarrollo de

nuevos productos y servicios dentro del espacio criptográfico, dice el director de BitGo, y agrega que los avances en tecnologías blockchain, contratos inteligentes, soluciones de escalabilidad y seguridad a través de custodios, impulsarían el desarrollo de proyectos en diversos sectores cripto.

En este mismo sentido, Ayala considera que la participación de instituciones financieras y corporativas en el mercado de criptomonedas y blockchain ha aumentado significativamente en los últimos años.

“La adopción institucional puede proporcionar legitimidad al espacio cripto y aumentar la confianza de los inversores, lo que a su vez podría impulsar el crecimiento de diferentes sectores relacionados”, agrega.

A la necesidad de regular las criptomonedas y otros criptoactivos, se suma la de una mayor coordinación entre países, anota Santiago Fernández de Lis, responsable de regulación

**HISTÓRICO DEL PRECIO DEL ETHEREUM**



Fuente: Investing.com

de BBVA, en el artículo *Es necesario regular adecuadamente las criptomonedas y otros criptoactivos*.

El subdirector del Departamento de Mercados Monetarios y de Capital del Fondo Monetario Internacional (FMI), Aditya Narain, precisa que la aplicación de los marcos regulatorios actuales, o la creación de otros nuevos, es problemática por varios motivos, ya que el mundo de las criptomonedas evoluciona con rapidez.

“La vigilancia de los criptomercados es difícil porque los datos son poco uniformes y a los reguladores les resulta complicado controlar a miles de participantes que tal vez no estén sujetos a los requisitos típicos de divulgación o notificación”, detalla Narain en su artículo *La regulación de los criptoactivos*.

Para el directivo de BitGo, un marco regulatorio claro y favorable puede proporcionar un entorno más seguro y predecible para las empresas y los usuarios que operan en el espacio criptográfico, lo que ayudará a tener una recuperación sostenida durante 2024.

“La regulación bien definida puede fomentar la inversión y la adopción al tiempo que mitiga los riesgos asociados con la incertidumbre regulatoria”, agrega.

### LA ENTRADA TRIUNFAL DE LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Un estudio realizado por BitGo, empresa enfocada en fideicomiso de activos digitales, sobre perspectivas del mercado, señala que la inteligencia artificial será clave durante 2024.

Actualmente las empresas se esfuerzan por afianzarse en el mercado y tokenizar sus servicios, pero el éxito de quienes integren la IA dependerá de sus distintas propuestas de valor y de cómo se adapten a la dinámica de un ciclo de activos digitales.

En ese sentido, Carmen Díaz Peña, directora de la licenciatura de Finanzas de la Escuela de negocios del Tecnológico de Monterrey en México



## 1.96 BILLONES DE DÓLARES

ES EL VALOR DEL MERCADO GLOBAL DE CRIPTOMONEDAS EN 2024: COINMARKETCAP

## 15,000 MDD

VALOR DISPONIBLE PARA INVERSIÓN EN ACTIVOS DIGITALES EN BOLSA

recuerda que hay avances en temas de predicciones de comportamientos del mercado, pues los tokens de IA “buscan impulsar aplicaciones de inteligencia artificial en la elaboración de predicciones, cada vez con mayor exactitud, mediante movimientos automatizados y de autoaprendizaje”.

Sin olvidar que la inteligencia artificial también se está utilizando “para mejorar la eficiencia en la minería de criptomonedas y así reducir el consumo de energía”, escribe la académica del Tec en su artículo titulado *Los criptoactivos y su relación con la Inteligencia Artificial*.

### EL HALVING, LA CLAVE DE 2024

Los expertos en el mundo del bitcoin consideran que el próximo halving se presentará a finales del mes de abril del presente año. Este evento reduce a la mitad la recompensa que reciben los mineros de Bitcoin.

Este suceso ocurre cada cuatro años, o cada 210,000 bloques minados, con el fin de controlar la inflación y la oferta de la moneda digital. Además, el halving disminuye la velocidad a la que se generan nuevos criptoactivos.

“El halving está programado para abril de 2024. Es difícil predecir el impacto exacto en el precio, pero históricamente los halvings han precedido a periodos de aumento en el valor del Bitcoin”, explica Mónica Talán, fundadora de CryptoConexión.

Analizando los antecedentes de halvings anteriores, se observa que el crecimiento poshalving ha sido significativo.

Por ejemplo, después del halving en 2016, la criptomoneda experimentó un crecimiento del 284%, y del 432% después del de 2020. Las estimaciones para 2024 son muy positivas, según Cointelegraph.

### CIBERATAQUES A FLOR DE PIEL

En esta nueva era del cripto, la ciberseguridad es uno de los desafíos más importantes, debido a los costos de los ataques cibernéticos. Los hacks de intercambios y las vulnerabilidades en las plataformas de blockchain pueden comprometer la integridad y la confianza en los criptoactivos, alerta el director de ventas para México y América de BitGo, Luis Ayala.

Además, la capacidad de procesamiento limitada y las velocidades de transacción lentas pueden dificultar la adopción masiva de criptoactivos para casos de uso cotidianos. Sin olvidar que a pesar del crecimiento en la adopción de monedas digitales, todavía hay barreras significativas para su uso masivo, menciona Ayala. **P**

# SMART & GREEN Mobility

NEW SOLAR GOLFCARTS  
IN DOMINICAN REPUBLIC

Carros de golf  
eléctricos, con panel  
solar y batería de litio



VISIT US AT OUR WORKSHOP  
WE HAVE CARS ON STOCK !  
YOU CAN TEST DRIVE

CONTACT: ALGENIS SANTANA - SALES MANAGER  
Mobile: +1 849 916-2211  
email: [alsantana@hgvcaribbean.com](mailto:alsantana@hgvcaribbean.com)

Por Alma Solís

# STANLEY MOTTA

# LA VISIÓN DE UN ESTRATEGA

REPORTAJES • STANLEY MOTTA, LA VISIÓN DE UN ESTRATEGA | 42

El empresario panameño Stanley Motta es reconocido en la región por su capacidad para asociarse y ganar la confianza de inversionistas, pero también por sus convicciones y valores en los negocios y en la vida misma.

**S**tanley Motta tiene un amigo profesor que dice que el hombre más inteligente del salón es el que sabe lo que no sabe. Esta es una filosofía que ha compartido y aplicado como estrategia en sus negocios. Y lo testifica porque cada vez que le preguntan sobre las claves del éxito de sus empresas, no duda en recurrir a algún recuerdo y consejo de su padre y tíos, o bien de algún amigo.

Él es un empresario, inversionista y filántropo panameño reconocido en toda Latinoamérica por el éxito y expansión de sus negocios, los que van desde la aviación y la banca, hasta bienes raíces y comercio. La gran mayoría de estos los ha emprendido de la mano de socios estratégicos que conocen el terreno y el negocio en el que se está invirtiendo.

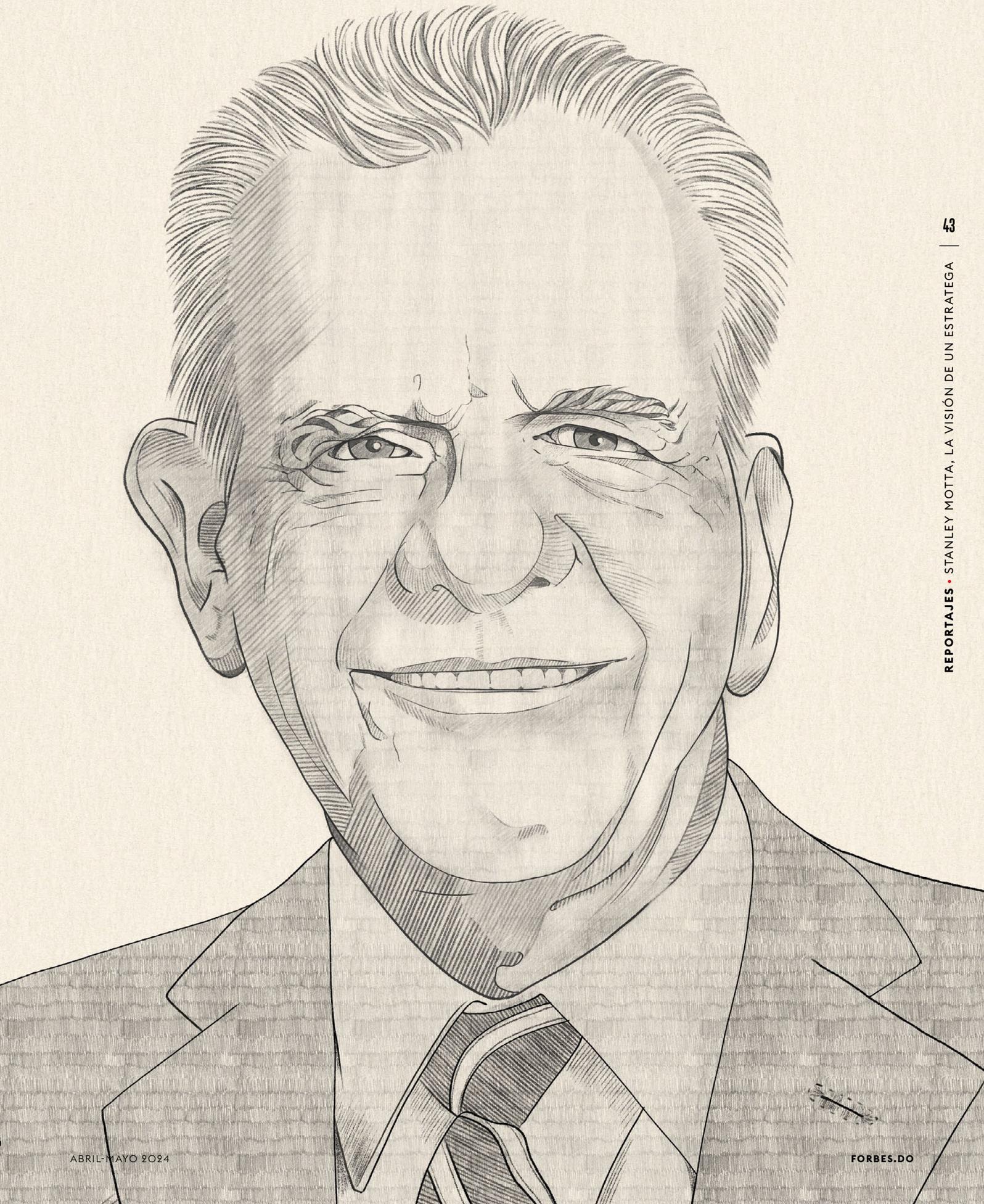
Nació en medio de las empresas de su padre y sus tíos. Desde niño, junto a su hermano, pegaba

estampillas de impuestos en botellas de licor, negocio de su papá, Alberto Motta Cardoze. Así desde pequeños, él y su hermano absorbían de su papá el ingenio para invertir, asociarse, crecer y expandir cada una de sus empresas.

“Lo que los tres hermanos tenían (su papá y sus tíos Roberto y Felipe, con los que convivió más) era habilidad de entender oportunidades y explorarlas, por eso terminamos haciendo tantas distintas cosas y no sólo un negocio”; había tres perspectivas e intereses que mirar, recuerda el empresario.

Con esa visión, el mismo Stanley se formó como un hombre de negocios en múltiples ámbitos, manteniendo una mirada diversa y a largo plazo, la que se necesita “para garantizar la sostenibilidad” de cualquier proyecto, además de una actitud optimista.

ILUSTRACIÓN: © RAYMUNDO RÍOS



El secreto compartido del empresario canalero, quien prefiere manejarse con cautela ante los medios de comunicación, gira en torno a dos preceptos: elegir a las personas con las que se desea trabajar y los mercados en los que se quiere estar.

### NO HAY FÓRMULAS SECRETAS. HAY QUE EXPLORAR LAS OPORTUNIDADES

No todos los negocios funcionan, admite el empresario, pero la clave radica en aprender del error, del fracaso. Para Stanley Motta hay dos clases de fracasos de los que se puede sacar enseñanza: la oportunidad que no tomaste, y lo que sí hiciste, pero mal.

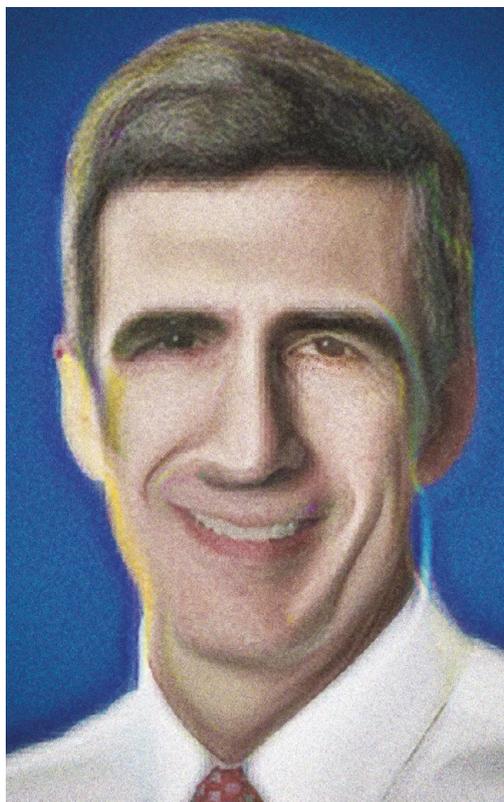
El fracaso concluye con el cierre del negocio, pero en la familia el pacto es: sólo se habla una vez sobre ello y la pregunta fundamental que queda es ¿qué aprendimos del fracaso, porque “eso es lo que te va a proteger en el futuro”, ha compartido el empresario en diversas ocasiones.

Las enseñanzas su padre y sus tíos en cuanto a la visión a largo plazo, el aprovechar las oportunidades y apostar por distintos negocios fueron bien aprendidas, al punto que el grupo que ahora dirige es admirado por otros y en especial por los socios.

Actualmente Stanley supervisa un amplio portafolio de empresas que compiten con éxito en toda América Latina. Hoy, junto a su familia, es inversionista de Copa Holdings, “parent company” de la aerolínea bandera panameña Copa Airlines.

De hecho, la adquisición de Copa es uno de sus ejemplos de éxito, el que surgió como estrategia para recuperar una inversión, y como él lo ha definido, nació por una relación y una oportunidad.

En 1968, vieron que tenían invertido el 10% en la aerolínea que volaba domésticamente en Panamá. Su porcentaje en acciones les daba un puesto en la directiva, un par de años



**Designado por Stanley Motta, el CEO de Copa Airlines, Pedro Heilbron, dirige la compañía desde hace 35 años y la ha convertido en una empresa sólida y admirada en la región.**

después, para 1973, ya tenían dos puestos de siete directores, y la empresa volaba a Centroamérica. Pero la compañía se hallaba en muy malas condiciones financieras, y era preciso decidir vender o comprar.

Stanley recuerda que un miércoles hicieron la oferta al principal accionista, y el viernes, éste les contestó que aceptaba pero con la condición de que ofertaran por el 100% de las acciones

de la empresa, y así lo hicieron. Desde entonces, comenzó a ir todos los miércoles a la oficina de Copa junto con uno de sus jóvenes asistentes, Pedro Heilbron, a quien terminó por encargarle este negocio, y quien hoy, luego de 35 años, sigue al frente de la compañía.

“La facturación de Copa Airlines al año era de 20 millones de dólares (MDD) en 1986 y llegar a donde estamos hoy, fue por Pedro, y yo soy el hombre más inteligente del mundo porque lo dejé hacerlo”, dijo hace poco ante un evento de empresarios venezolanos en Panamá. Los ingresos brutos de Copa en 2023 sumaron más de 3,000 MDD y este año va terminar volando a más de 85 destinos, en 32 países.

### COMUNICACIONES, CLAVE DEL ÉXITO

Stanley Motta considera que uno de los puntos clave en los negocios es la comunicación. “Las buenas relaciones uno las establece por comunicarse. Una de las cosas por las que yo me siento orgulloso es que nadie en la República de Panamá tiene más socios que nosotros”.

En empresas como Copa Airlines, Banco General, ASSA y en otras actividades, tiene un número importante de accionistas y socios; algo que ha logrado porque siempre busca estar en contacto.

Y es que para el inversionista las oportunidades no sólo aparecen en el camino, también deben construirse. Quizá por ello considera que las relaciones personales y el contacto humano se vuelven tan importantes en la vida. “Las oportunidades vienen por conocer a gente no por estar en TikTok o en Facebook, las oportunidades van a venir porque alguien te conoce y piensa que serás bueno manejando determinados temas o negocios”.

Para Stanley, hay que “buscar gastar el tiempo con quienes te hagan una mejor persona, buscar una relación un poco más profunda en el sentido de

## STANLEY ALBERTO MOTTA CUNNINGHAM

Nació en Panamá el 15 de junio de 1945, su abuelo llegó desde Jamaica al país canalero como inmigrante, era un ingeniero eléctrico que participó en la construcción de la primera planta de energía, pero que murió cuando el padre de Stanley, Alberto Motta Cardoze -uno de los pioneros en el desarrollo de las tiendas libres de impuestos en la Zona Libre de Colón-, tenía sólo 18 meses de edad. Su abuela y su bisabuela criaron a su papá entonces, al lado de sus cuatro hermanos; cada uno de ellos emprendió en diferentes áreas, excepto el mayor, Arturo, y su padre que era el menor de todos; ellos se unieron. Su tío Arturo había iniciado un negocio de tiendas al detalle en la ciudad de Panamá, incluso Stanley le da el crédito de la comercialización de los famosos sombreros Panamá Hat, que son originarios de Ecuador.

Sus tíos y su papá tenían inversiones distintas y algunas en común, pero eran pocas. En lo único que los cinco invirtieron en partes iguales fue en una finca familiar que aún conservan. Don Alberto invirtió mucho en negocios fuera de Panamá, en especial en Sudamérica: Perú, Colombia y Centroamérica, y su tío Roberto también lo hacía en Centroamérica.

Así fue como Stanley creció inmerso en los negocios de su padre y sus tíos Roberto y Felipe. El primer contrato que firmó como empleado fue en la empresa familiar. Junto a su hermano Alberto (Pancho) se encargaban de poner estampillas de impuestos en las botellas



de licores, por lo que les pagaban 5 centavos de dólar por cada caja, de hecho aún conserva el contrato enmarcado en su oficina.

En el sector financiero la familia Motta es accionista de Banco General, pero hace años Stanley se separó de la junta directiva, al cumplir los 74 años, a fin de dar espacio para la siguiente generación. Este es el banco más grande en Panamá por tamaño de activos, que cerró en el 2023 con un total de 18,750 MDD, y en el ámbito de seguros es presidente de Grupo ASSA, compañía de seguros que tiene presencia en toda Centroamérica y es uno de los líderes en la región en primas suscritas.

También supervisa Motta Internacional; es presidente de Inversiones Bahía, TVN Media -empresa de medios

panameña, dedicada a la producción y emisión de diversos canales de televisión, tanto de TV abierta como de cable y de radio-, así como otras empresas de la industria inmobiliaria, venta al por menor, telecomunicaciones, tecnología, transporte y logística, entre otros.

FORBES US lo incluyó por primera vez en la lista de billonarios en 2023 con una fortuna calculada en 1,100 MDD, ocupando la posición 2,540 del listado. Al 20 de marzo de 2024, escalaba a la posición 2,376 con 5 millones más.

Stanley Motta es graduado en la Universidad de Tulane, con Licenciatura en Administración de Empresas en 1967.

Ha participado activamente durante mucho tiempo en organizaciones que promueven el desarrollo económico, social y educativo, incluyendo The Inter-American Dialogue, The Conference Board y Central American Leadership (CALI), entre otros. También forma parte del Consejo Consultivo de IESE e INCAE Escuela de Negocios. Por su trabajo y trayectoria ha sido reconocido internacionalmente por organizaciones como Americas Society, The Wilson Center y CEAPI Consejo Empresarial Alianza Por Iberoamérica.

Fue miembro de la primera junta directiva de la Autoridad de la Región Interoceánica (ARI) de Panamá, una entidad encargada de recibir los activos bajo los Tratados Torrijos Carter que no eran del Canal de Panamá. Fue parte de ésta de 1992 hasta 1999, y la presidió los últimos cinco años.

compartir tus problemas o preocupaciones... porque de ahí van a venir las oportunidades”.

Otra lección de su papá fue que “para tener éxito hay que trabajar por lo menos mediodía, no importa cuales 12 horas del día tú quisieras trabajar con esas es suficiente”, ha dicho en varias oportunidades entre risas.

No fue el único de los consejos que recuerda, don Alberto le decía a sus hijos que los golpes van a venir y que se necesita aprender de estos.

Cuando hace un recuento de lo andado, Stanley Motta confirma que su estrategia es identificar oportunidades, “identificarlas bien e ir para delante”, y no apresurarse a tomar decisiones, “es mejor tomar un poco de tiempo”, contemplarlas e ir viendo cómo van cuadrando. Además, destaca que en su experiencia “ha sido más fácil darle la vuelta a un negocio que anda mal que comenzar uno de cero. Muchas oportunidades que hemos desarrollado no comenzaron de cero”.

### LIDERAZGO

Aunque Stanley Motta suele manejarse con un bajo perfil en los medios de comunicación, acude con regularidad a eventos empresariales e incluso con líderes sindicales, para compartir las experiencias que los han impulsado en el ambiente empresarial.

Es de los que piensan que el liderazgo no ha cambiado con el tiempo y que la mejor forma de aconsejar es dar ejemplo. Confiesa que hay dos cosas que lo sacan de quicio: la mentira y

los egos grandes, simplemente no son manejables.

Por esa razón, ahora más que nunca, el empresario está convencido de que “el liderazgo es trabajar más duro que cualquiera y, al mismo tiempo, tener humildad... Si la gente ve que tú también haces el esfuerzo y los escuchas o les compartes tiempo, todo eso te va dando credibilidad, la que puedes usar en un momento de crisis”. De otra manera, es muy complejo salir de una situación de crisis.

Trabajar en la credibilidad, para tener la autoridad de proponer soluciones, implica “preocuparse por las cosas pequeñas que pasan, no sólo por las grandes, cada día hay que ver esas pequeñas cosas y resolverlas”.

### SOBRE LA IA

Y ante el torbellino que la inteligencia artificial (IA) ha traído en todos los ámbitos, incluyendo el empresarial y el de los negocios en general, la visión de Motta es que es muy pronto para decidir de qué lado de la valla ponerse.

“Creo que es demasiado pronto para decir que la IA va a ser mala en muchos sentidos. Creo que la IA es de mucha ayuda. Sé que los abogados están utilizando la IA para decir ‘aquí tienes un contrato, revísalo por mí’, y eso ahorra muchas horas.

Para el inversionista, la IA estará sujeta a más regulación en los próximos 24 meses: “Creo que es una reacción a la web. La libertad que existe en la web está más allá de lo razonable, pero no existe ninguna regulación”.

Y a eso le agrega: “Creo que ya lo he dicho antes, que si tuviera que recomendar algo lo único que pediría es que todo lo que saliera en la web tuviera que estar firmado. Hay que saber quién lo puso, quién lo dijo, cuál es su número de contacto. Nadie se hace responsable de lo que ponen allí. Sin responsabilidad puedes hacer cualquier tipo de cosa”, expresa.

### COPA EN NÚMEROS

Para todo el año 2023, Copa Airlines, empresa que cotiza en la bolsa de valores de Nueva York, registró unos ingresos netos de 518,2 MDD o 12.89 dólares por acción. A junio de este año Copa Airlines estará operando un total de 85 destinos, en 32 países, con un promedio de más de 370 vuelos diarios, estimando 17.5 millones de pasajeros transportados al cierre del 2024. Esta aerolínea tiene un plan de inversiones de 2023 al 2028 de 12 nuevas aeronaves con una inversión anual de 1,700 MDD (a precio de lista, no revelan el precio negociado).

**“Educar a los empleados es un paso más en el negocio, y el rendimiento es enorme, tanto para la empresa como para las personas”**

### LO URGENTE EN LATINOAMÉRICA

Es usual que a Stanley le pregunten sobre las perspectivas económicas de la región, dada su participación en diversos negocios. Sobre estos temas dice a FORBES que “uno tiene que estar abierto a oportunidades y si uno tiene un prejuicio de lo que es bueno va a perderlas”.

Considera que hay buenas oportunidades en Latinoamérica en el turismo y la logística.

En cuanto al crecimiento de la región en general, piensa que América Latina es muy grande y se debe ver país por país. Destaca el desempeño de

México, nación a la que considera que le va muy bien y donde estuvo hace poco. Sobre Brasil, que planea visitar pronto, estima que es un país donde prevalece una calma y lo va progresando.

En cuanto a Panamá, hace poco le preguntaron en un encuentro empresarial que cómo veía al país en los próximos cinco años. Reiteró que tiene retos como la situación de la Caja de Seguridad Social (CSS), el tema de la Mina de Cobre, cuyo contrato recientemente fue declarado inconstitucional.

La situación del agua con el Canal es de las que menos le preocupa “porque saben cómo resolverlo y tienen los recursos”, dijo.

Stanley ve un país que está madurando hacia las oportunidades y los polos de desarrollo. Considera que en la actual campaña política en Panamá, el enfoque de los candidatos que pueden ganar es “entender dónde estamos y qué tenemos que hacer”.

Piensa que los países de América Latina enfrentan los problemas de siempre, “no hay nada muy diferente”.

El empresario identificó ya hace tiempo nueve problemas en la región. Uno de ellos, la comunicación, el que considera que ya se solucionó, pues antes había que esperar a que se instalaran los teléfonos y ahora todos tienen acceso a celulares.

De los otros ocho, cinco preocupan a la población y habría que atenderlos con premura: seguridad en el barrio, costo y disponibilidad de la medicina, transporte público, agua potable y la gestión de la basura. Los otros son trabajo, vivienda y educación.

En ese sentido, también ha declarado su visión de que “América Latina debe entender que el mundo no va a venir a resolver sus problemas; lo vamos a hacer nosotros mismos, iniciando planes, buscando los mejores resultados, eficiencias y competitividad para hacerlo”.

También señala la importancia de mirar alrededor para descubrir

“quiénes son mis aliados en mi objetivo de tener una mejor región”.

La confianza del empresario es poder incidir en la conformación de mejores personas en la región.

### EN BUSCA DE UNA ESTRUCTURA DE GOBERNANZA MÁS EFECTIVA

Stanley empuja mucho el tema de la gobernanza para solucionar las problemáticas regionales. “Si la gobernanza no ha entregado soluciones en el pasado, debemos buscar cómo lo estamos manejando para ver cómo lo vamos a solucionar en el futuro”.

En el tema de la educación, por ejemplo, Motta ha planteado que no sea un ministerio, sino una autoridad que pueda tener un presupuesto propio de los ingresos del Estado, con una organización que pueda hacer planificación a 10, 20 o 30 años, y no un ministro cada cinco años.

“Hay ciertas cosas que necesitan una estructura operacional distinta de la que tenemos, no es necesariamente una privatización, sino una estructura de gobernanza que funcione mejor”.

En cuanto a los cambios globales ha dicho que alguien le preguntó una vez si quería llevar la empresa a una expansión global. “Dije que no, porque he viajado lo suficiente como para saber que el globo es un lugar muy grande.

“Lo que veo que está sucediendo ahora es un retorno a la regionalización. No creo que haya un retorno a la nacionalización, pero sí creo que hay un retorno a la regionalización”.

Para el empresario la razón es que “cuando las cosas se estropean a nivel global, por cualquier cosa que esté sucediendo hoy, falta de orden aquí o lo que sea, eso pone mucha tensión en la cadena de suministro global”.

### RESPONSABILIDAD SOCIAL

El nombre de Stanley Motta ha estado muy ligado no solo a los negocios, también al desarrollo de la responsabilidad empresarial, que hoy crece en temas de

### MOTTA INTERNATIONAL, LA EMPRESA FAMILIAR

Motta International es una empresa familiar con más de 70 años de experiencia en la representación de marcas de renombre mundial. Actualmente cubre tres áreas del sector comercial:

- Distribución masiva y desarrollo de marcas en los mercados nacionales.
- Cadenas minoristas y boutiques de lujo en los mercados locales.
- Operaciones libres de impuestos en aeropuertos

### UN EMPRESARIO RECONOCIDO

- **2019** Premio Enrique V. Iglesias al Desarrollo del Espacio Empresarial Iberoamericano
- **2018** Premio a la Integración Latinoamericana por el Consejo Empresarial de América Latina
- **2017** Medalla Vicente Pascual Barquero al liderazgo ético y responsabilidad social
- **2016** Premio Woodrow Wilson a la Ciudadanía Corporativa
- **2014** Cámara de Comercio Americana (AMCHAM) en Nicaragua

sostenibilidad y educación. Piensa que como empresarios tienen la obligación de aportar a la educación, y hay que hacerlo buscando sus propias fórmulas porque cada sector es diferente.

“Un ejemplo que uso es la escuela de mecánicos de Copa Airlines, donde a los estudiantes se les paga una beca, que es suficiente para pagar sus pasajes y alimentación, y espero que para poder salir el fin de semana a llevar a la novia al cine, esto representa una ayuda a la familia y garantiza que el estudiante termine después de 24 meses, 48 meses, para tener un salario de técnico de aviación”.

### LA FORMACIÓN DE TALENTO

“Nuestra obligación no sólo es proveer la educación, sino asegurarnos de que la van a completar. La cantidad de dinero que el gobierno de Panamá, y los gobiernos de la región han gastado en educación que no se completa es astronómica”, menciona.

Para el inversionista, la conformación de talento al interior de las empresas es crucial.

Y la razón es muy clara: “Educar a los empleados es un paso más en el negocio, y el rendimiento es enorme tanto para la empresa como para las personas”.

Para Stanley Motta las crisis son parte de la historia de la humanidad, pero también la oportunidad para encauzar el actuar cotidiano.

“Vamos a permitir que estos cambios nos polaricen o vamos a unirnos a trabajar juntos para apreciar el valor de la comunidad”, expresó en un discurso de apertura de la Semana de Responsabilidad Social Empresarial de Sumarse -organización que preside, enfocada en promover la responsabilidad social empresarial-, realizada durante el confinamiento por la pandemia.

En ese entonces ya estaba convencido de que está década pasaría a la historia por la manera en “cómo respondemos a la pandemia” y por la velocidad de los cambios en temas como la digitalización y la misma responsabilidad empresarial.

Si bien “las crisis empujan a las personas a ser más autoritarias porque alguien tiene que tomar la decisión”, el empresario también observa que “en crisis, la colaboración es más importante porque tenemos que tener a todo el mundo a bordo”.

Stanley Motta, con sus hijos y sobrinos, dirige los importantes esfuerzos que la familia realiza a través de la Fundación Alberto Motta. Los proyectos se concentran en educación, cultura, salud, medio ambiente y vivienda digna. **F**

Por Forbes Staff

## 10 TENDENCIAS QUE MARCARÁN LA INDUSTRIA



% de respuestas



REPORTAJES • TRANSFORMACIÓN DIGITAL | 48

# INVERTIR EN TECNOLOGÍA, UN DESAFÍO NO RESUELTO

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL SE PERFILO COMO LA PRINCIPAL PREOCUPACIÓN EMPRESARIAL EN LATINOAMÉRICA, LA QUE SÓLO PODRÁ RESOLVERSE ACOMPAÑADA DE UNA IMPORTANTE INVERSIÓN.

## 10 DESAFÍOS INTERNOS PARA LAS COMPAÑÍAS



% de respuestas



FREPIK



A tres años de la pandemia que “obligó a muchas organizaciones a acelerar sus planes de transformación digital”, los principales ejecutivos latinoamericanos siguen considerando que la adopción de nuevas tecnologías es “el principal desafío en el que se debe enfocar su empresa”

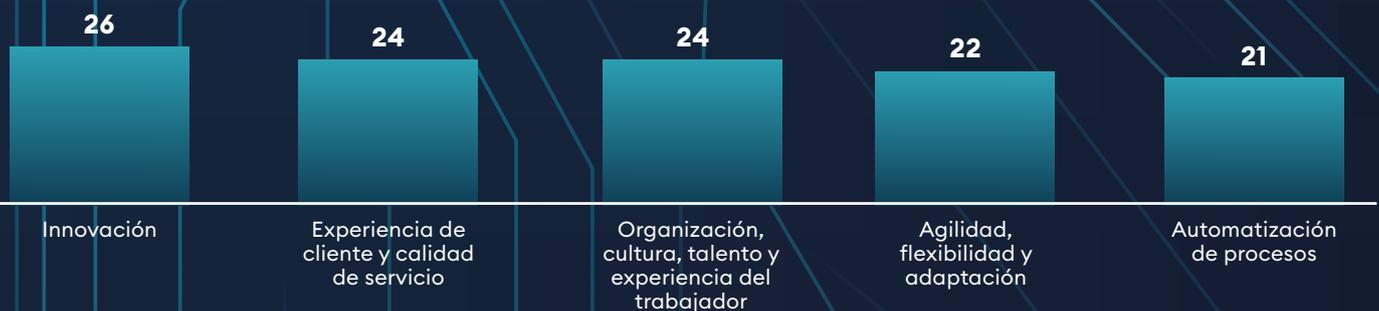
Lo anterior se desprende del sondeo y análisis *Desafíos y tendencias para las empresas latinoamericanas*, realizado por la firma de consultoría EY, derivado de una encuesta aplicada

a 996 directores “de primera línea” en 18 países, entre ellos Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Ecuador, Perú y República Dominicana.

La firma de consultoría destaca además que “las empresas latinoamericanas están navegando por un escenario económico complejo —de alta inflación y bajo crecimiento—, a la vez que sortean la inestabilidad geopolítica que ha cobrado fuerza y que repercute en el equilibrio de los mercados internacionales”.

Por lo anterior, otros retos -ligados a la transformación digital- son los cambios profundos en la estrategia y la transformación del negocio, el desarrollo de nuevos productos y servicios, la mejora de la experiencia del cliente y la calidad del servicio y la automatización de los procesos internos.

EY también refiere como preocupación la entrada de nuevos competidores que provienen de sectores y mercados diversos, los cambios en la demanda de los consumidores y la incorporación de tecnologías



disruptivas. Todos, factores que modifican el escenario empresarial y lo llevan “a nuevos horizontes”. Sin dejar de mencionar “los cambios geopolíticos y las amenazas al sistema comercial”.

De ese modo, la firma de consultoría estima que una de las tendencias empresariales más relevantes es la innovación, impulsada por la tecnología, que permencerá como prioridad al menos por los tres años siguientes.

La innovación se plantea como alternativa “para abordar los desafíos internos de las empresas que buscan mejorar su eficiencia y disminuir costos”, en un entorno de desaceleración.

En consecuencia, la ciberseguridad y la protección de datos son percibidas como una “tendencia ineludible”.

En este camino, la gran apuesta por parte de las empresas se traduce en “inversión en tecnología para lograr sus objetivos de mejorar la productividad”, cita EY.

“Para las compañías de Centroamérica, la tecnología y la transformación digital son los principales desafíos, seguidos por la falta de acceso a tecnología y conectividad confiable”, destaca la firma de análisis.



Además, refiere “la necesidad de educación y capacitación en el uso de herramientas digitales, principalmente para pequeñas y medias empresas”.

En el caso de las compañías más sólidas menciona que los retos tienen que ver con “la estrategia y la transformación del negocio”. La firma de consultoría concluye en este análisis que es

preciso “avanzar en la transformación digital”, pues permitirá “mejorar la productividad y reducir costos”.

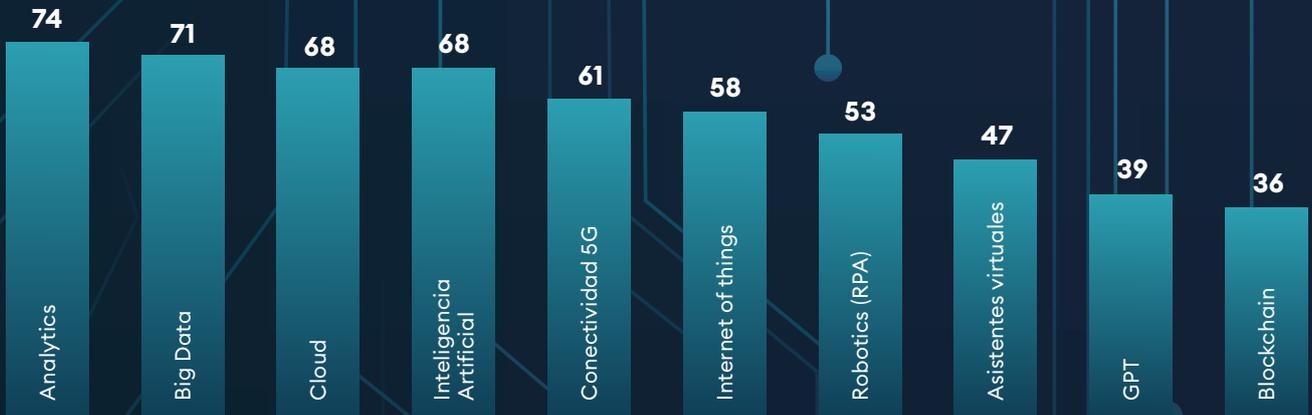
De igual forma, EY estima prudente invertir en tecnologías que ayuden a las empresas a ampliar su participación de mercado. Refiere como ejemplos Analytics, Big Data, nube e inteligencia artificial. **1**

© EKATERINA PERESLAVTSEVA / FREEPIK

## TECNOLOGÍAS EN LAS QUE INVERTIRÁN LAS EMPRESAS



% de respuestas



FREEPIK

# ¡AHORA EN REPÚBLICA DOMINICANA!



**LEERLA ES UN VIAJE  
EN SÍ MISMO.**

**TRAVEL+LEISURE EN ESPAÑOL**

**TRAVELANDLEISURE-ES.COM**

Anúnciate contactando a:  
[crovira@travelandleisure-es.com](mailto:crovira@travelandleisure-es.com)

Fotos © Danny C. Lora

REPÚBLICA DOMINICANA

# Forbes

## 30 PROMESAS DE NEGOCIOS

52

PORTADA • 30 PROMESAS DE NEGOCIOS 2024



# PASIÓN POR EMPRENDER

UN ECOSISTEMA EMPRENDEDOR VIBRANTE Y DISRUPTIVO SE CONSOLIDA EN REPÚBLICA DOMINICANA. COMO EVIDENCIA ESTÁ CADA UNO DE LOS PROYECTOS QUE FORMAN LA LISTA DE LAS 30 PROMESAS DE NEGOCIOS FORBES 2024

**E**l desarrollo de la alta tecnología y el compromiso con la sostenibilidad resaltan en gran parte de los negocios presentados en esta edición, lo cual revela el perfil de un emprendedor audaz y dedicado a generar soluciones a las más urgentes problemáticas sociales.

Esos protagonistas están transformando la economía y los modos tradicionales de ejecución, con el objetivo de ser más eficientes, a la vez que construyen un legado del hacer responsable.

Encontramos emprendedores que se arriesgaron a cruzar las fronteras de su Quisqueya para levantar sus proyectos en mercados que les permiten un crecimiento global, aún eso representándoles una mayor demanda de capacitación, esfuerzo y excelencia.

Los de aquí y los de allá alimentan iguales aspiraciones de aportar a un mundo mejor y, también, sortean las mismas dificultades para acceder a financiamiento, conquistar capital que les permita expandir su proyecto y cumplir con las demandas de las reglas fiscales.

Algunos señalan como piedras en el camino la falta de educación financiera y de contabilidad; así como la dificultad para encontrar colaboradores comprometidos.

La lista 30 Promesas de negocios es el espaldarazo que Forbes República Dominicana manifiesta para quienes se han atrevido a seguir, a pesar de todo, construyendo y marcando caminos.

Para formar esta lista, Forbes República Dominicana publicó una convocatoria en sus plataformas digitales, en la que invitaba a los emprendedores a cumplimentar un formulario con datos referentes a su propuesta empresarial.

El equipo editorial analizó 70 perfiles, de los que seleccionó 54 para pasar a una ronda final, en la que participó un consejo de mentores, quienes fueron seleccionados por su trayectoria y conocimiento del ecosistema emprendedor y de negocios.

Ese consejo y el equipo Forbes valoraron el factor de innovación, la escalabilidad, el margen de ganancias e impacto social de los perfiles presentados.

## MENTORES 2024

### Madelin Martínez

Coordinadora del Centro de Emprendimiento de la Universidad Iberoamericana. Estudió Relaciones Públicas y tiene un Master Executive in Global Entrepreneurship. Está certificada en Dirección de incubadoras aceleradoras & centros de desarrollo emprendedor, DoingGlobal, Design Thinking, entre otros. También es asesora de proyecto de Social Lab Colombia, Bridge for Billions y Micro Mentor.



### Thony Da Silva Romero

Consultor internacional en estrategia y comunicación empresarial, con 30 años de trayectoria profesional. También es socio director de la firma de consultoría Pizzolante. Dedicado a ayudar a organizaciones de todos los tamaños, a construir, mantener y defender su activo intangible más importante: su reputación. Ha trabajado con más de 300 empresas en América Latina, Estados Unidos y Europa.



### Melissa Hernández

Es inversionista en startups de impacto, emprendedora y advisor en estrategia y modelos de negocios escalables. Como gerente del Programa Emprendedores Cree Banreservas, del Banco de Reservas, impulsa la construcción de modelos de negocios escalables e innovadores. Es economista, con un Máster Executive en Desarrollo Sostenible y Responsabilidad Social Corporativa, con especialidad en innovación social, entre otras especialidades.



## PROPUESTAS PARA IMPULSAR EL EMPRENDIMIENTO

Recomendaciones para mejorar el ecosistema empresarial del país, de parte de Enmanuel Wu Rivera, fundador de Simlímites, la primera startup del sector travel-tech de Latinoamérica con planes de conectividad móvil para viajeros a través de tecnología eSim con cobertura en más de 190 países.

### 1-Simplificación de trámites

**burocráticos:** Reducir la carga administrativa y simplificar los procedimientos para la creación y gestión de empresas puede facilitar el proceso de emprendimiento.

**2- Acceso a financiamiento:** Implementar políticas que promuevan el acceso al crédito para emprendedores y pequeñas empresas, como programas especiales con tasas de interés favorables o incentivos fiscales para inversores.

### 3-Educación y capacitación:

Desarrollar programas de educación empresarial y capacitación en habilidades gerenciales para emprendedores y empresarios, con el fin de fortalecer sus capacidades y aumentar sus posibilidades de éxito.

**4-Incentivos fiscales:** Ofrecer incentivos fiscales y beneficios para empresas que generen empleo, inviertan en investigación y desarrollo, o contribuyan al desarrollo económico y social del país.

**5-Fomento a la innovación:** Promover la innovación y el desarrollo tecnológico a través de incentivos para la investigación y desarrollo, colaboración entre empresas y centros de investigación, y protección de la propiedad intelectual.

Por Felivia Mejía

Foto © Danny C. Lora

**KIWI FINANCIAL**

Mariano Sanz y Alexander Schachter

@kiwicredito

# PUENTE DE CRÉDITO

KIWI FINANCIAL ES UNA PLATAFORMA DIGITAL QUE AYUDA A LOS LATINOS RESIDENTES EN PUERTO RICO Y ESTADOS UNIDOS A CONSTRUIR SU HISTORIAL CREDITICIO

**E**n los pasillos del banco estadounidense JP Morgan, en Nueva York, se conocieron los dominicanos Mariano Sanz y Alexander Schachter. Ellos se reunían a la hora del café para compartir ideas y sueños de algún día construir un proyecto propio.

Así se gestó Kiwi Financial, una plataforma totalmente digital que ayuda a latinos en Estados Unidos a construir su historial financiero mediante la concesión de líneas de crédito. Utilizan un modelo de inteligencia artificial, para analizar transacciones bancarias y la data abierta de los bancos tradicionales para la evaluación del riesgo.

“Siempre tuvimos claro que nuestro paso por Wall Street sería para obtener experiencia y ganar capital humano que nos permitiera emprender”, apunta Mariano, que estudió Finanzas en la Universidad de Marquette (Milwaukee), Mientras que Alexander logró la licenciatura en Finanzas en la Universidad de Pensilvania.

Seis años trabajaron ambos en JP Morgan, antes de que en febrero de



**NOSOTROS SOMOS EL PRIMER PUENTE, QUIENES LE AYUDAMOS A CREAR SU HISTORIAL; PERO, ADEMÁS, EL CLIENTE SE QUEDA USÁNDOLO PORQUE ES UNA LÍNEA DE CRÉDITO”**

2020 lanzaron su proyecto, con una inversión propia y el apoyo de familiares, de unos 80,000 dólares.

Mariano narra que la idea surgió porque cuando él llegó como estudiante a Estados Unidos sufrió las dificultades que tienen las personas que no poseen un historial crediticio para acceder a servicios financieros o hasta para activar un teléfono.

Mariano y Alexander identificaron que esa situación afecta principalmente a los latinos, una población que

ronda los 70 millones de personas, con perspectiva de aumentar a 100 millones para 2030. “Cerca del 40% de esa población no tiene historial crediticio y sus ingresos solo le permiten cubrir las necesidades del día; ahí vimos la oportunidad de crear un proyecto con impacto social”, comenta Mariano.

Empezaron operaciones en Puerto Rico en 2021, considerando que ese país solo tiene tres bancos y un mercado de capitales de 10,000 millones de dólares. Además, de que ahí serían pioneros abriendo una fintech con la visión y servicios de Kiwi Financial.

“Desde el principio teníamos claro que queríamos formar un banco digital para latinos, empezando por el área de crédito”, indica Mariano.

Ofrecen líneas de crédito que van desde mil dólares para pagar en nueve meses y Kiwi reporta esos pagos al buró de crédito para ayudar al cliente a crear su historial y que más adelante pueda acceder a un préstamo más grande en un banco tradicional, que le permita adquirir su vivienda, un vehículo o establecer su propio negocio. “El cliente se queda usando Kiwi



porque es una línea de crédito, un conveniente que cada vez que necesite lo tiene ahí presente. Y quien no califica, sigue relacionado con nosotros porque les ofrecemos otros productos, como educación financiera”, explica Mariano.

Hoy día Kiwi es una compañía rentable, con crecimiento de 400% anual.

Más de 150,000 personas se han afiliado a esa plataforma, que ha levantado más de 7 millones de dólares de capital y una línea de crédito de 75 millones de dólares, explica Alexander.

En cinco años, estos socios, ambos de 30 años de edad, se ven en expansión y dominando los mercados de Puerto Rico, Texas, California

y Florida, con un millón de personas afiliadas a Kiwi Financial. “Nuestra visión a largo plazo es convertirnos lo más cercano a un banco, pero esa es una industria súper regulada que toma tiempo y hay que hacer las cosas con bastante cumplimiento, paciencia y con una visión bastante fuerte y diferenciadora”, concluye Alexander.

Por Felivia Mejía

**CAPA**

Juan Diego Oliva Heinsen, fundador y CEO

@capa.fi

# EL CAMINO HACIA LAS CRIPTO

CAPA ES UNA APLICACIÓN QUE SIMPLIFICA EL PROCESO DE COMPRA Y VENTA DE USDC EN LA REPÚBLICA DOMINICANA Y MÉXICO

Cuando Juan Diego Oliva Heinsen compró sus primeras criptomonedas era apenas un adolescente. Fascinado por todo lo que estaba aprendiendo, él reservaba su mesada semanal para invertirla en la adquisición de esa novedosa divisa.

Llegado el momento de su educación superior, Juan Diego fijó residencia en México para matricularse en el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (Tec de Monterrey), para estudiar Desarrollo Sustentable. Aunque terminó la carrera, no podía olvidar que su verdadera pasión era el mundo de las cripto, por lo cual pensó en un proyecto que le permitiera combinar ambas facetas.

Es así como en junio de 2022 concentra sus esfuerzos en crear una billetera digital, que llamó Alcancía.

En esa plataforma las personas podían comprar, gastar y usar dólares digitales conocidos como USDC para remesas, ahorro y retornos de alrededor del 5% anual a través de bonos a corto

plazo del gobierno de Estados Unidos.

El USDC es un tipo de criptomoneda que se conoce como una *stablecoin* respaldada por activos de reserva en el sistema financiero tradicional, como efectivo, equivalentes a este o valores. Está diseñado para estar vinculado al dólar estadounidense y ser canjeable por este 1:1.

“Mucha gente me pregunta ¿qué hace un ingeniero ambiental metido en Cripto? pero realmente hay muchas conexiones, como el tema de erradicación de la pobreza, acceso a financiamiento; el blockchain te resuelve muchas cosas que es el acceso a liquidez instantánea o que perdure con el tiempo, si existe una forma de tú brindar algún impacto tanto social como económico con esto, pues hay que formar parte de eso”, opina el emprendedor de 25 años.

Ese proyecto que Juan Diego empezó a desarrollar en República Dominicana, hoy es una fintech que pasó a denominarse Capa, enfocada a un público de 18-34 años que ahorra en

dólares con trabas en balances mínimos, costos escondidos y acceso limitado al mercado dolarizado.

En su primer año, bajo el nombre Alcancía, reunieron unos 1,500 usuarios, de los que el 30% hacía depósitos recurrentes mes a mes. En la actualidad, con Capa el volumen de movimiento ronda los cuatro millones de dólares. Además, han levantado dos rondas de inversión, una de esas con inversionistas ángeles, de aproximadamente 250,000 dólares. En la segunda ronda, liderada recientemente por inversionistas de Silicon Valley, levantaron 1.5 millones de dólares.

Ese dinero les permitirá agotar un presupuesto para en los próximos dos años consolidar sus operaciones en República Dominicana y convertir ese país “en una mina de oro de cripto”, asegura Juan Diego.

Su segundo mercado es México, donde le distingue el hecho de que es de las pocas empresas que tienen acceso a la banca institucional, teniendo como aliado al Banco BBVA.



CAPA

“La gente tiene una cartera, pero no tiene un portal directo, ni en la República Dominicana ni en México y, posiblemente, ni en Latinoamérica, en el que su compra se acerque a los precios locales. El costo puede cobrarte entre un 6% y un 10% de margen y con nosotros es un 1.5% a un 2%

como máximo”, explica Juan Diego. Para convertir dinero en cripto a través de Capa hay que acceder a su web Capa.fi y depositar el monto que se desea cambiar. En el momento en que ese capital entra a la cuenta bancaria de Capa, ese equipo verifica la transacción y luego envían la cripto solicitada

a la cartera que indique el usuario. El dinero depositado tarda entre 30 y 40 minutos para convertirse en cripto, explica el emprendedor.

“Nuestro objetivo es amplificar la forma y brindar una mayor accesibilidad para que la gente se monte en cripto”, afirma Juan Diego.

Por Felivia Mejía

**APLAZO**

Ángel Peña

@aplazomexico

# PAGOS INTELIGENTES

**APLAZO ES UNA PLATAFORMA DIGITAL DE FINANCIAMIENTO DE COMPRAS DE PRODUCTOS Y MERCANCÍAS, QUE PERMITE AL USUARIO DIVIDIR EL PAGO EN CUOTAS**

A finales de 2019 a Ángel Peña se le encendió la chispa de emprender. Entonces, analizando las características del mercado financiero dominicano para identificar oportunidades de negocio, encontró que existe una brecha amplia entre la demanda de crédito y la oferta bancaria.

Cuando Ángel intentó echar a andar su negocio en República Dominicana, encontró diversas dificultades para cumplir con los requerimientos de los organismos reguladores del sector financiero, por lo complicado que resultó el proceso.

Cuenta el emprendedor que algunos consejeros le exhortaron a que se aliara a un banco tradicional ya establecido, para que le fuera más fácil su acceso al mercado.

Sin embargo, eso no era opción para Ángel, quien estaba convencido de que quería presentar su proyecto de manera independiente.

Cuando casi abandona la idea, en 2020, unos amigos relacionados al sector de fondos de inversión le invitaron a estudiar el mercado mexicano. Ahí fue que descubrió la potencialidad de ese país para operar su proyecto, al que llamó Aplazo, una plataforma de financiamiento, que permite dividir en cuotas los pagos de compras.

“Entre la inclusión financiera y como se relaciona con el crédito de consumo hay una brecha muy grande en los países de Latinoamérica. En México, la penetración financiera en productos crediticios ronda el 11 %, mientras que en República Dominicana se acerca al 15%. Hay una oportunidad enorme para extender crédito a una población que nunca ha tenido acceso a eso”, explica.

La estrategia se concentró en afiliarse con tiendas de *retail* en México para integrarse directamente en su punto de venta o en su página web de comercio electrónico, una vía que

representa el 8% de las ventas anuales de ese tipo de negocios. En cuatro años, Aplazo ha registrado una facturación de 100 millones de dólares.

“El cliente escanea un código QR en la caja de la tienda, se registra en Aplazo y nosotros tomamos una decisión crediticia en menos de 2 minutos. Y ahí mismo, el consumidor tiene una opción para diferir sus pagos en cuotas. Todo a través de una aplicación móvil que es la nuestra, en donde básicamente nosotros financiamos y tomamos el riesgo crediticio”, explica el emprendedor sobre el proceso de afiliación a Aplazo.

Y agrega: “De esa compra, al comercio le pagamos la totalidad del monto y nosotros nos arreglamos con el consumidor, hacemos la cobranza, todo a través de una plataforma muy intuitiva, muy rápida, y más que nada, está enfocada en extender crédito al 90% de los mexicanos que nunca han tenido uno de ningún tipo”.



Indica que invierte mucho en el equipo de ciencia de datos y de tecnología, que está enfocado en tomar una decisión crediticia que sea inclusiva, pero, a la misma vez, que sea rápida. Evalúan en el punto de venta unas 500 variables relacionadas al buró de crédito, número de teléfono o correo

electrónico del solicitante. Eso Angel lo señala como una ventaja frente a los bancos tradicionales. Además, su tasa de aprobación ronda el 70%; mientras que el índice de mora es 50% más bajo que la de los bancos, afirma Ángel.

Tienen en la mira lanzar próximamente el producto en República

Dominicana, Colombia, Perú, Costa Rica, en primera instancia, para luego continuar su expansión por toda Latinoamérica.

Ángel señala que hoy día el 60% de los comercios que se afilian a Aplazo llegan por ellos mismos, de manera orgánica se registran en la aplicación.

**CARALINDA AGROINDUSTRIAL**

Kisha Rodríguez y César Rodríguez

@caralindaagroindustrial

# LA REVOLUCIÓN DEL AGRO

EN CARALINDA AGROINDUSTRIAL PRODUCEN Y EXPORTAN VARIOS PRODUCTOS, COMO PIÑA Y CACAO, EN CUYO CULTIVO UTILIZAN BIOFERTILIZANTES A BASE DE MICROORGANISMOS DE MONTAÑAS Y SARGAZO DEL MAR, LO QUE LES PERMITE GENERAR CERO RESIDUOS

**L**a complicidad entre ellos no pasa desapercibida. Se nota cuando se miran, se ríen, se abrazan y bromean. La confianza que existe entre César y Kisha Rodríguez es una de las ventajas y a la vez uno de los grandes desafíos para sobrellevar un negocio entre hermanos.

“El primer reto cuando se trabaja con alguien a quien se le tiene mucha confianza es mantener el respeto (...), pero precisamente esa misma confianza te permite saber que lo que la otra persona está haciendo va a estar bien hecho”, apunta César.

César y Kisha provienen de una familia que por más de 40 años se ha dedicado a la producción agropecuaria de manera tradicional, destinada solo al mercado local. Pero, ellos decidieron darle una nueva visión al negocio apostando a la formalización, la diversificación y la exportación. Así nació Caralinda Agroindustrial, nombre con el que honran a su comunidad natal, en la provincia Monte Plata.

En el 2017 comenzaron a producir

piñas para exportar y hoy día se han convertido en líderes de la venta de esta fruta en el país. Distribuyen hacia mercados tan lejanos y exigentes como Europa y Medio Oriente, alrededor de 50,000 piñas que cosechan a la semana.

Kisha, quien dejó a un lado su profesión de administración hotelera para unirse al proyecto ideado por su hermano, asegura que una de las claves del crecimiento de la compañía ha sido la formalización.

“Para nosotros fue sumamente importante formalizar la empresa porque una de las deficiencias de las mipymes (micro, pequeñas y medianas empresas) es que no están formalizadas, sobre todo en el sector agrícola”, explica.

Otro aspecto clave del éxito de este emprendimiento familiar ha sido la división del trabajo. Cada quien tiene su rol dentro de la compañía y confía en lo que hace el otro. Kisha se encarga de la administración, comercialización y ventas; mientras que César se centra más en la producción.

“Yo sé delegar el trabajo en ella y estoy seguro que lo que va a hacer está bien”, dice él. Ella piensa lo mismo.

Como la innovación es uno de los factores que no pueden faltar entre las Promesas de Negocios Forbes, en este proyecto se destaca la creación de biofertilizantes a base de microorganismos de montaña y sargazo del mar que usan en sus plantaciones, las que se extienden en unas 3,000 tareas. Esto les permite reducir los costos de producción, que se incrementaron debido a la pandemia y factores externos como la guerra de Rusia y Ucrania y el conflicto entre Israel y Palestina.

**MOMENTOS DESAFIANTES**

Caralinda Agroindustrial es un negocio exitoso que factura alrededor de 55 millones de pesos anuales, pero ha vivido momentos desafiantes, como la pandemia y la guerra entre Israel y Palestina. Este último les ha afectado bastante porque involucra a su principal mercado.

“Los misiles llegaron aquí. Nosotros estábamos exportando el 90 % de



nuestra producción a Israel y se paró en seco en una semana”, así ejemplifica César el impacto de este conflicto en la compañía.

Por suerte, dice, hace alrededor de un mes que retomaron las exportaciones, aunque en menor medida porque hay algunos asuntos logísticos que todavía no se han resuelto.

Otro desafío con el que tienen que lidiar a menudo es las variaciones del

clima, uno de los mayores riesgos de la producción agrícola.

“El sector en el que nosotros nos hallamos es muy sacrificado porque nos pasamos el año entero peleando con el clima, con la naturaleza. Si llovió mucho es malo, si llovió poco también es malo. Esa es una de las dificultades más grandes”, apunta César.

A modo de broma también citan como algo desafiante las frecuentes

peleas que se dan entre ellos y la forma en que lo resuelven. “Él y yo nos decimos de todo, pero a los 30 minutos hablamos como si nada, algo que quizá con un socio que no sea familia no sería tan fácil”, cuenta Kisha.

Con una complicidad tan sólida, las perspectivas de que esta sociedad perdure son halagüeñas. Muestra de ello es que están contemplando desarrollar un proyecto inmobiliario.

**TRACEMARK TECHNOLOGIES**Cristopher Román  
@tracemarktech

# INNOVACIÓN CON IMPACTO SOCIAL

**TRACEMARK TECHNOLOGIES ES UNA EMPRESA QUE OFRECE SERVICIOS DE TECNOLOGÍA A VARIAS INDUSTRIAS QUE FABRICAN DISPOSITIVOS MÉDICOS, UN SECTOR MUY EXIGENTE Y QUE INCIDE DE MANERA DIRECTA LA VIDA DE LAS PERSONAS**

**C**on apenas 22 años, Christopher Román participó en un proyecto de alto impacto en República Dominicana. Él formó parte de un grupo de estudiantes, profesores y egresados del Instituto Tecnológico de Santo Domingo (INTEC) que, junto a diversas instituciones, durante la pandemia de Covid-19 desarrollaron los ventiladores mecánicos AirTec para asistir a los pacientes afectados.

Ese ha sido uno de los proyectos más retadores y a la vez más gratificantes en los que ha participado este joven ingeniero mecatrónico, quien acumula más de seis años de experiencia en el desarrollo de tecnología industrial, startups e inteligencia artificial aplicada a la agricultura, imágenes satelitales y ciencias de la salud.

“Fue muy bonito porque había gente que me escribía por WhatsApp para decirme: gracias, mi esposa está respirando por ti”, recuerda.

Hace siete años (2017) Christopher, junto a su colega Adrián Martínez, fundó la empresa Tracemark

Technologies, especializada en automatización, robótica e industria 4.0, narra el emprendedor.

Esta compañía ofrece servicios a más de 18 industrias de zonas francas, especialmente del área de dispositivos médicos, un sector que se encuentra en auge en el país.

El año pasado, la fabricación de equipos médicos y quirúrgicos fue el segmento que más impulsó las exportaciones de las zonas francas, con un total de 2,444.3 millones de dólares (mdd), monto que representó un incremento de 12.1 % respecto al año anterior, según consta en el Informe de la Economía Dominicana del Banco Central (BCRD).

“Trabajamos con clientes bien exigentes, porque el área de dispositivos médicos es una de las más rigurosas del mundo, junto con la aeronáutica, ya que los dispositivos que se fabrican se utilizan en centros de salud en personas que tienen alguna enfermedad avanzada”, comenta el emprendedor, de 25 años.

Christopher ve grandes oportunidades en el país en este sector, por eso junto a su socio también creó la división Tracemark Manufacturing, enfocada en la fabricación de dispositivos médicos de alta precisión.

Aunque Christopher y Adrián han focalizado su negocio en esta industria, también han desarrollado tecnologías para la agricultura, el cine y otros sectores, contribuyendo a la automatización de los procesos de las empresas.

“Estamos digitalizando entornos físicos en un sector muy dinámico y cambiante, como son las industrias, ayudando a hacer transformaciones más rápidas, a menor costo y con más probabilidades de éxito”, destaca.

Christopher dice que no descartan seguir introduciéndose en otros mercados porque, de su visión, en los países en vías de desarrollo, como República Dominicana, existe un gran potencial para desarrollar e implementar nuevas tecnologías en diversas áreas.



## LOGROS Y DESAFÍOS

El año pasado Tracemark Technologies recibió el Reconocimiento a la Innovación Industrial otorgado por el Centro de Desarrollo y Competitividad Industrial (Proindustria), entre otros.

Hasta el momento la empresa factura alrededor de 12.7 millones de pesos anuales. La proyección de sus fundadores es alcanzar los 40 millones este año.

Aunque hoy esta es una compañía consolidada, al principio sus fundadores se tropezaron con obstáculos, sobre todo relacionados con el desconocimiento del manejo de la contabilidad. Por eso, una de sus

recomendaciones para que el entorno empresarial y emprendedor en el país mejore es que la Dirección General de Impuestos Internos implemente mecanismos más fáciles para que las pequeñas y medianas empresas puedan manejar sus finanzas de manera efectiva, por lo menos durante los primeros dos o tres años.

República Dominicana es uno de los países con menos innovadores del mundo y de América Latina y el Caribe. Ocupa el puesto 94 en el Índice Mundial de Innovación de 2023, de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), organismo de las Naciones Unidas que rinde servicio a las personas innovadoras y

creadoras en todo el mundo. La recomendación de Christopher a los que desean emprender es que no teman experimentar novedades, porque “en la innovación está el futuro de la humanidad.” Ante un problema no te quedes de brazos cruzados, trata de ver una oportunidad y ajusta tu modelo de negocio a esa realidad, dice. Considera que las dificultades ayudan a ver la vida de manera distinta.

Finalmente, recomienda construir una filosofía del fracaso: “Eso nos ayuda a ver que los problemas no son problemas, que si has cerrado (tu negocio) 10 o 15 veces, puedes empezar de nuevo porque no vas a fallar de esas 10 o 15 maneras”, concluye.



## UNA VAINA VERDE

- **Fundadora:** Saiury Bonnet
- **Año de fundación:** 2019
- **Industria:** Educación
- **Dato:** RD\$100,000 de fondos propios fue el capital inicial

Es una empresa social que promueve la sostenibilidad a través de educación, asesoramiento y eventos. Se especializa en metodologías de enseñanza lúdicas centradas en el triple impacto económico, social y ambiental. Su enfoque B2B ha hecho de ellos un aliado clave para empresas comprometidas con la sostenibilidad. Han obtenido reconocimientos, aunque enfrentan desafíos como el *greenwashing* y la falta de conciencia pública. @unavainaverde



## REDDE

- **Fundadores:** Raymond Acosta (CEO) y Juan Coronado
- **Año de fundación:** 2017
- **Industria:** Fintech
- **Dato:** Un millón de pesos fue su capital inicial

Proporcionan productos, software y canales digitales para cooperativas. Ofrecen Internet Banking y aplicaciones móviles para transacciones financieras. Como la primera Fintech en RD en el programa Digital Engagement de MasterCard, busca modernizar y asegurar las operaciones del sector cooperativo. Aunque enfrenta desafíos de adopción y regulación. Proyecta expansión a los Estados Unidos en 2024. @redde.rd



## MERCAPROJECT

- **Fundadores:** Grey Guzman y Romer Quiñones
- **Año de fundación:** 2013
- **Industria:** Mecatrónica
- **Dato:** Alta innovación en mecatrónica

Se destaca por la integración de tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial y la robótica. Es pionera en la fusión de disciplinas mecatrónicas y se enfoca en industrias clave como dispositivos médicos, alimentos, farmacéutica y metalurgia. Con proyecciones de facturación entre 40 y 60 millones de pesos para 2024, tienen previsto expandirse hacia Estados Unidos. @mercaprojectrd



## LA TRIBU TAÍNA

- **Fundadora:** Giselle Fiallo
- **Año de fundación:** 2020
- **Industria:** Retail
- **Dato:** RD\$6 millones, facturación 2023

Es una empresa familiar que opera ecotiendas en Punta Cana, Cap Cana y Casa de Campo, ofreciendo soluciones zero waste y productos orgánicos locales. Además de la venta a granel y productos artesanales, gestionan un huerto orgánico y crianza de aves sostenibles. Su misión incluye talleres de concientización ambiental y apadrinamiento de huertos escolares, promoviendo prácticas sostenibles. @tributainaoficial



## ECOTROFEOS

- **Fundador:** Modesto Ventura
- **Año de fundación:** 2019
- **Industria:** Manufactura
- **Dato:** Facturó RD\$5.5 MM en 2023

Diseña y fabrica trofeos sostenibles, utilizando materiales reciclados con triple impacto ambiental, social y económico. Pioneros en su sector a nivel local e internacional, operan en República Dominicana, Colombia y México, con planes de expansión a Estados Unidos y Europa. Su enfoque en la economía circular ha desplazado más de 10,000 productos tradicionales, respaldado por prestigiosos premios y reconocimientos. @ecotrofeos



### OZEANO SWIMWEAR

- **Fundadora:** Shaina Alonzo
- **Año de fundación:** 2016
- **Industria:** Textil
- **Dato:** Hasta RD\$5 millones proyectan facturar en 2024

Pionera en moda sostenible, fabrica trajes de baño y accesorios de playa ecoamigables utilizando exclusivamente materiales reciclados, como botellas PET. Además de ser la primera empresa de moda de playa en trabajar con textiles reciclados, es una de las primeras empresas B certificadas en el país. Su enfoque en la concienciación ambiental se refleja en su innovador programa WAVE-BACK, que promueve la devolución y el reciclaje de productos usados. @ozeanoswimwear



### LEBADO

- **Fundadores:** Eric Xander Batista y Leandro Batista
- **Año de fundación:** 2018
- **Industria:** Inmobiliaria
- **Dato:** Proyectan una facturación de RD\$100 millones en 2024

Se destaca por sus proyectos de edificios culturales rentables. Son pioneros en el desarrollo de museos, experiencias y puntos de interés arquitectónico, que buscan capitalizar el flujo turístico de la República Dominicana, mediante edificaciones que promueven la cultura y la dominicanidad. A través de alianzas estratégicas y una fundación propia, se comprometen a preservar y promover la cultura dominicana. @lebado



### THE LAB

- **Fundadores:** Martín Córdova (Socio fundador y CEO) y Mario Dávalos (Socio)
- **Año de fundación:** 2021
- **Industria:** Consultoría
- **Dato:** En 2023, facturaron RD\$60 MM

Es una empresa de investigación de mercado y consultoría de marca que se distingue por su uso de la inteligencia artificial en el análisis de datos. Su enfoque innovador se refleja en un sistema de IA para focus groups, el cual permite la entrega de informes al día siguiente de finalizado el grupo, reduciendo drásticamente los tiempos de análisis. @youarethelab



### FLAI

- **Fundadores:** Ángel Terrero, Luis Roa y Carlos Flaquer
- **Año de fundación:** 2023
- **Industria:** Logística
- **Dato:** Su facturación alcanzó los RD\$210 millones

Es una plataforma colaborativa de transporte terrestre de mercancía, que vincula la demanda de transporte de carga con la oferta de unidades de transporte disponibles. Es un modelo tipo "Uber de carga", que cuenta con una red de más de 400 transportistas independientes. Garantizan visibilidad del 100% de las entregas en tiempo real y elimina el uso de documentos físicos en el proceso. @flai.rd



### TAGSHELF

- **Fundador:** Raúl Roa
- **Año de fundación:** 2019
- **Industria:** Tecnología

Utiliza inteligencia artificial para apoyar la eficiencia de empresas del sector salud a través de la automatización. Tienen un sistema que hace que las computadoras lean cualquier documento, como facturas, recetas, y escriban esa información en otros sistemas o programas a través de Alfred, un empleado virtual que automatiza procesos basados en documentos. Alfred aprovecha los flujos de documentos existentes, clasifica, extrae y valida información sin interacción humana. @tagshelf



## TUNDRA TAP

- **Fundador:** Axel Oviedo
- **Año de fundación:** 2022
- **Industria:** Tecnología
- **Dato:** su inversión inicial fue de 50,000 dólares

Es la primera plataforma de tarjetas de presentación digitales para equipos y empresas de Latinoamérica. Es una iniciativa eco-amigable porque reemplaza la impresión constante de tarjetas de papel por una solución reutilizable miles de veces, contribuyendo a evitar la tala de árboles. Además de la tarjeta digital, Tundra Tap ha desarrollado otras herramientas que permiten a los usuarios organizar y compartir diversas informaciones de manera digital. @tundratap



## CATALYSTA

- **Fundadora:** Valerie Brugal
- **Año de fundación:** 2020
- **Industria:** Arte

Puente entre artistas y coleccionistas (nuevos y experimentados), promoviendo un espacio inclusivo para el apoyo y aprecio de las artes. Es una galería de arte virtual exhibiendo exclusivamente artistas Latinoamericanos. Busca ser un catalizador en la industria art tech y un espacio donde los elementos de la región convergen entre ellos dentro de una narrativa contemporánea. Surgió como una solución a las muchas complejidades y desafíos que el mundo del arte le puede presentar a un coleccionista joven. @catalysta.la



## MAXUP

- **Fundadora:** Stephanie Nuesi
- **Año de fundación:** 2019
- **Industria:** Educación
- **Dato:** Su facturación RD\$ 5 millones

Es una plataforma dedicada al desarrollo profesional y de carrera por medio de consultorías, eventos, talleres, a una audiencia a nivel mundial. Colaboran con universidades en la creación de portafolios de carreras, utilizando inteligencia artificial, para personas que quieren crecer su marca o negocios. Además, promueven estrategias que aceleran el crecimiento profesional de las personas utilizando redes como LinkedIn. @\_maxup



## ECO ERNESTO VISITA

- **Fundadora:** María Teresa Pérez Pagán
- **Año de fundación:** 2019
- **Industria:** Educación
- **Dato:** 50,000 libros vendidos

Es la primera serie de cuentos sobre ecoturismo de República Dominicana y programa de triple impacto social basado en investigación científica y levantamiento de información. Para crear las historias, su fundadora se traslada a las comunidades a investigar sobre la zona para basar sus relatos en la realidad. Su enfoque es fomentar la identidad nacional, la lectoescritura, el emprendimiento sostenible y el turismo comunitario. @ecoernestovisita



## GRUPO CGAR

- **Fundadora:** Yrenes Martínez
- **Año de fundación:** 2018
- **Industria:** Cosmética
- **Dato:** Vende 23,600 unidades al mes

Desarrolla productos cosméticos a base a jengibre. Bajo la marca Ginger Milk Natural Care, se distingue en el sector por elaborar su propio extracto de jengibre, adquirido a agricultores locales de Monte Plata y Samaná. Ha logrado posicionarse en los mercados norteamericano y europeo. Ha recibido varios reconocimientos, como el premio de empresa exportadora destacada creada por una mujer, otorgado por ProDominicana. @gingermilknaturalcare



### IMTG IMPERA TECHNOLOGY

- **Fundador:** Andrés Fernández Del Pino
- **Año de fundación:** 2023
- **Industria:** Tecnología
- **Dato:** su facturación anual ronda los RD\$30 millones

Especializada en hiperautomatización de procesos con presencia en México y el Caribe. Ha ejecutado más de 20 proyectos en distintos países de la región. Ha sido reconocida como socia de Appian Corporation, empresa estadounidense experta en la automatización de procesos empresariales. Impera ha desarrollado soluciones de automatización de procesos robóticos (RPA) e inteligencia artificial y creó el primer banco crypto friendly.



### SIMLIMITES

- **Fundador:** Emmanuel Wu Rivera
- **Año de fundación:** 2018
- **Industria:** Tecnología
- **Dato:** Más de 300,000 usuarios

Es la primera startup del sector travel-tech de Latinoamérica con planes de conectividad móvil para viajeros a través de tecnología eSim o SIM electrónica, con cobertura en más de 190 países. Esta empresa está revolucionando la forma en que los viajeros pueden obtener conectividad a través de un producto 100% digital diseñado para turistas, nómadas digitales y viajeros frecuentes. El servicio se puede adquirir en cualquier parte del mundo. En el 2023 facturó RD\$78,000,000. @simlimites



### CUATRO PATAS

- **Fundadora:** María Eugenia Del Pozo
- **Fecha de fundación:** 2015
- **Industria:** Mercadeo

Es un equipo de marketing enfocado en atender principalmente las necesidades de las micro, pequeñas y medianas empresas con interés en crecimiento acelerado en su posicionamiento y visibilidad de marca. Combinan el marketing de contenido y la automatización como método de trabajo. Eso les permite obtener lo mejor del contenido humanizado y la agilidad que ofrece la inteligencia artificial, la automatización y otras tecnologías al servicio del marketing. @Producciones4patas



### SERENC GROUP

- **Fundadores:** Kenia González y Sergio Encarnación
- **Fecha de fundación:** 2014
- **Industria:** Educación

Es una plataforma de capacitación dirigida al personal de área de la salud, clínicas, hospitales, médicos, enfermeras y personal de apoyo. Son pioneros en programas de educación continua en República Dominicana en Gestión Hospitalaria. Además, ofrecen un sistema de membresías para empresas que les permite planificar la educación continua de sus colaboradores y crearon una "Certificación en gestión de la experiencia del paciente". @serencgroup



### GLOBAL REFRIAUTO

- **Fundador:** Juan Rojas Musa
- **Año de fundación:** 2017
- **Industria:** Automotriz
- **Dato:** facturan al año RD\$42 millones

Compañía dedicada a la reparación de aires acondicionados de vehículos para todos los años, marcas y modelos. Se diferencia por ser un centro de mecánica general especializado solo en este sistema de los autos. En el ámbito automotriz Global Refriauto es pionera en la difusión de contenido sobre las reparaciones a través de las redes sociales, donde además han desarrollado una línea de negocios de ventas de publicidad digital. @globalrefriauto



### GL SILA

- **Fundadora:** Rosanna Nin Cid
- **Año de Fundación:** 2019
- **Industria:** Agrícola
- **Dato:** Su facturación anual ronda los 70 millones de pesos.

Son exportadores de aguacate y mango hacia Estados Unidos y España. Además de ser distribuidores de esos productos en supermercados locales. Al minimizar el tiempo de producción mediante la automatización de procesos pueden ofrecer un mejor servicio a sus clientes y así presentan de manera verídica calidad y entrega puntual.

@glsilaexport



### PROPIEL DOMINICANA

- **Fundadora:** Jennifer Jiménez
- **Año de fundación:** 2020
- **Industria:** Cosmética
- **Dato:** Inició con RD\$300,000

Marca creada con el propósito de que los consumidores que no pueden adquirir productos de la piel de alto costo tengan una opción asequible para tratar afecciones como alergias, dermatitis, acné facial y corporal, manchas, entre otras. Se distingue porque ha logrado posicionarse en grandes establecimientos comerciales como los hipermercados Jumbo y Olé, farmacias Carol y Los Hidalgos, entre otros. Su visión es convertirse en una marca país de calidad internacional. @propiel.do



### FERDINAND HERRERA CONSULTORES

- **Fundadores:** Carlos Ignacio Ferdinand y Karen Herrera
- **Año de fundación:** 2015
- **Industria:** Servicios
- **Dato:** Factura RD\$32,000,000 al año

Se especializa en el manejo e incidencia en políticas públicas y relaciones gubernamentales. Es una de las tres empresas que ofrecen este servicio en el país y la única del Caribe. Su enfoque es contribuir a que las compañías puedan mejorar su entorno regulatorio y sentar las bases para la seguridad jurídica, el crecimiento y la sostenibilidad. @ferdinherreraconsultants



### AVACARE

- **Fundadores:** Agripina Ramírez, Beverlyn Jiménez y Evelyn Jiménez
- **Año de fundación:** 2019
- **Industria:** Cosmética
- **Dato:** Monto inicial RD\$2 millones

Dedicada a la investigación y aplicaciones biotecnológicas para la fabricación de cosméticos naturales para la piel. AvaCare desarrolló una fórmula que promueve el crecimiento de nuevos folículos en personas con alopecia, por lo que este año recibió la patente de invención de la Oficina Nacional de la propiedad Industrial. Su innovación consiste en el uso de plantas medicinales, endémicas y nativas. @avacarerd

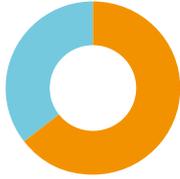


### ZAMI

- **Fundadores:** Luis Del Giudice y Denisse García
- **Año de fundación:** 2022
- **Industria:** Tecnología
- **Dato:** Trabajan con unas 100 empresas

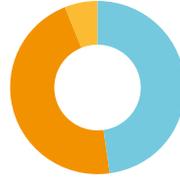
Zami es una central de comunicaciones por chat donde los negocios pueden gestionar el total de sus cuentas de WhatsApp, Instagram y Messenger con todo su equipo. La innovación está en centralizar todas las flotas de WhatsApp en un solo lugar, esto permite a la administración tener mejor control del servicio al cliente en su negocio. Mas de medio millón de mensajes se envían por mes a través de su app. @zamiapp

**¿SU EMPRENDIMIENTO INCLUYE UNA NOVEDAD TECNOLÓGICA?**



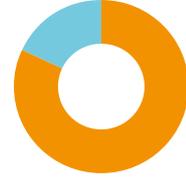
64.7% Sí  
35.7% No

**GÉNERO DE QUIEN FUNDÓ LA EMPRESA**



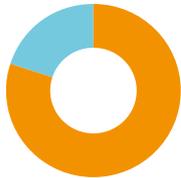
48% Hombre  
46% Mujer  
7% Otro

**¿FUE INCUBADO POR ACELERADORA?**



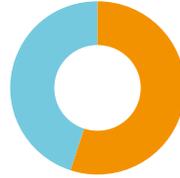
82% No  
18% Sí

**¿HA RECIBIDO RECURSOS DE UN FONDO PRIVADO?**



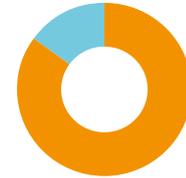
80% No  
20% Sí

**¿CUENTA HOY CON UN CRÉDITO BANCARIO?**



55% No  
45% Sí

**¿HA RECIBIDO FINANCIAMIENTO DEL GOBIERNO?**



85% No  
15% Sí

**¿SU EMPRESA DESARROLLA TEMAS DE RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA?**



43% Sí  
57% No

**ESQUEMA DE TRABAJO DE SU EMPRESA**



48.2% Híbridos  
37.5% Presencial  
14.3% Remoto

Por Eladio González

**E**n el vertiginoso mundo del ciclismo, pocos nombres brillan con el esplendor y la innovación que caracterizan a Greg LeMond. Con una destreza abrumadora como escalador y contrarrelojista, LeMond no solo conquistó el podio en tres ocasiones en el Tour de Francia, sino que también se alzó como campeón mundial de ciclismo en ruta en dos ocasiones. Su dominio en la bicicleta no se limitó a la competición; fue un visionario que introdujo nuevas tecnologías al deporte, incluyendo revolucionarios manubrios y cascos aerodinámicos que redefinieron los estándares de la industria.

El año 1985 marcó un hito en la carrera de LeMond y en la historia del ciclismo cuando firmó el primer contrato millonario del deporte. Esta decisión no solo aseguró su estatus como una figura emblemática en el mundo del ciclismo, sino que también elevó significativamente el nivel salarial de los profesionales de la disciplina.

Aunque su retiro del ciclismo competitivo en 1994 debido a problemas de salud podría haber sido el fin de una era, LeMond demostró una vez más su capacidad para innovar y dejar una marca. La creación de LeMond Bikes en asociación con Trek Corp consolidó su legado como uno de los principales fabricantes de bicicletas de carretera en el mundo. Hoy, la marca continúa desafiante con su fusión de tecnología y diseño atemporal.

Pero el impacto de LeMond va más allá de las pistas y los negocios. Como miembro fundador de In6, dedicada a apoyar a hombres víctimas de abuso sexual infantil, LeMond aboga por causas importantes fuera del mundo del ciclismo. Además, su posición como crítico del dopaje, testificando contra figuras prominentes como Lance Armstrong y Floyd Landis, lo apuntan como una voz influyente en la lucha por la integridad y la ética en el ciclismo profesional.

En ocasión de su participación en

# GREG LEMOND

## LEYENDA EN EL CICLISMO, VISIONARIO EN LOS NEGOCIOS

**EL DEPORTISTA DE ÉLITE, RECONVERTIDO EN HOMBRE DE NEGOCIOS Y DEFENSOR DE LA ÉTICA EN LA COMPETENCIA, ASEGURA QUE EL CICLISMO PASA POR SU MEJOR MOMENTO EN TRES DÉCADAS.**



México del Bicycle Film Festival, no ha concedido una entrevista en exclusiva para hablarnos sobre su visión de este deporte, así como de las lecciones que le ha dejado para hacer negocios.

**¿CÓMO CREES QUE HA EVOLUCIONADO EL DEPORTE DEL CICLISMO DESDE TU ÉPOCA?**

Pasó por casi dos décadas con

problemas bastante controvertidos con el dopaje pero, hoy, el deporte es realmente emocionante. Durante 20 años, raramente veíamos a un joven ciclista de 19 o 20 años ganar el Tour de Francia. Lleva años convencer a un ciclista para que entre en el dopaje, porque la mayoría de las personas que comienzan no van con la idea de hacer trampa para ganar. Los últimos cuatro

años han sido el periodo más emocionante para mí del ciclismo profesional, desde los años 80, porque antes, cuando querías ver el Tour de Francia en los Estados Unidos, podías verlo una vez a la semana, durante una hora. Hoy, a través de Max podemos ver todas las carreras del mundo, lo que realmente abre también el negocio. Para un montón de equipos, se convierte en una audiencia global. Es el deporte más difícil pero también uno de los más bellos.

#### ¿CREES QUE A LOS NEGOCIOS ENTORNO AL CICLISMO LES HA COSTADO MÁS DESARROLLARSE QUE EN OTROS DEPORTES?

Creo que el problema del dopaje ha frenado mucho dinero. Si lo comparamos con la Fórmula Uno, un deporte que requiere mucho capital, han sido muy profesionales en el manejo a los patrocinadores. El ciclismo siempre ha sido un deporte muy tradicional, no ha cambiado desde la perspectiva del marketing. Muchos grandes patrocinadores han dudado en entrar porque cada cinco o seis años hay un gran escándalo. Ha habido mucho progreso en los controles de dopaje y los escándalos no han estado ocurriendo últimamente. Eso podría ser bueno o malo porque a veces hay un motivo para no ser muy observador con los controles. Tenemos un buen presidente del organismo rector y creo que el deporte está listo para un crecimiento real.

#### ¿CREES QUE SE NECESITAN ACCIONES ADICIONALES PARA GARANTIZAR UNA COMPETENCIA JUSTA?

Creo que está en un nivel muy alto en este momento. Soy un amante de la ciencia, me encanta la fisiología y el entrenamiento. Hay algunas formas de monitorear muy sencillas. El ciclismo es un deporte que tiene un medidor de potencia, que es muy preciso y está directamente relacionado con tu nivel de oxígeno. Lo que he visto, este año, es que las salidas de potencia están

dentro de la norma histórica, dentro de los 400 vatios, lo cual es una muy buena señal. Hace 10 o 20 años, los números eran mucho más altos. Fisiológicamente, no ha habido un cambio en el talento de los corredores desde los años 60 o 70. Si te fijas en su consumo de oxígeno y su producción de energía, deberían estar relativamente cerca, históricamente. Eso es lo que he observado en los últimos años, pero sigue generando controversia.

#### ¿CÓMO EVALÚAS LA RELACIÓN ENTRE LA TECNOLOGÍA Y EL RENDIMIENTO DEL CICLISMO HOY?

El medidor de potencia ha sido el mayor avance en el deporte, desde una perspectiva de entrenamiento. Yo fui uno de los primeros en usar esa tecnología, en 1992. El conocimiento que adquirí fue enorme con un entrenamiento muy avanzado. Escribí un libro, llamado *Ciclismo Completo*, en 1985. En 2014, conocí Laurent Tendet en el Tour de Francia, y me dijo que lo había encontrado en una librería y que había sido el mejor programa de entrenamiento que había usado hasta el día de hoy. Ese programa de entrenamiento se basa completamente en la fisiología y ésta no ha cambiado. En cuanto a las bicicletas y la aerodinámica, la gente sigue buscando equipos más ligeros, aunque el organismo rector ha limitado el peso de una bicicleta a 6.8 kilos, lo cual es absurdo. En lugar de tener una prueba de seguridad, que es como debería ser, está en kilos. Creo que eso realmente ha limitado el avance en la aerodinámica y la creatividad en el ciclismo. Mucha de la creatividad y los avances en productos provienen de disciplinas como el ciclismo de montaña y otros deportes, como el triatlón, porque no hay límite. No están restringidos en la innovación.

#### ¿EXISTE RETRASO EN CUANTO A LA EVOLUCIÓN DEL DEPORTE?

Las personas que aman el ciclismo

aman el equipo. Yo era conocido como el innovador en el ciclismo. Realmente, no era innovador, pero podía ver ideas innovadoras y adoptarlas para mi ventaja competitiva. Gané el Tour de Francia de 1989 por ocho segundos. Estoy convencido de que los manillares fue lo único que ganó esa carrera. Eso era lo bonito del ciclismo. Hoy, eso ha sido eliminado porque, simplemente, hay estándares. Incluso la aerodinámica está alcanzando el límite, principalmente, debido a la limitación en la construcción de la bicicleta. En este momento, tienes que ceñirte a un triángulo. Si miras los triatlones, verás algunos diseños aerodinámicos realmente creativos. En ciclismo, no hay una gran ventaja de una bicicleta a otra porque todos tienen una bicicleta muy bien ajustada y de alto nivel.

#### ¿QUÉ PARALELISMOS ENCUENTRAS ENTRE LA MENTALIDAD REQUERIDA PARA EL ÉXITO EN EL DEPORTE Y LA EMPRESA?

En primer lugar, el ciclismo es un deporte de equipo. Aunque gané dos tours sin casi ningún compañero de equipo, el año en que gané el Tour de Francia con compañeros de equipo, fue pan comido. Te das cuenta de que el esfuerzo del equipo es lo que realmente gana carreras, y eso también lo veo en los negocios. Puedes ser una persona de negocios talentosa, pero los negocios son un mundo muy competitivo y la mayor dificultad es que no puedes controlar a todos tus colaboradores. Elegir al equipo adecuado desde el principio es realmente la clave. También he aprendido que cuando abandonas una carrera, es más fácil abandonar la próxima. Cuando te rindes demasiado pronto, puede convertirse en un hábito de por vida. Una de mis fortalezas es que rara vez me rindo. He pasado por muchos periodos estresantes donde creo que algunas personas podrían haber colapsado, pero los altibajos en el ciclismo me dieron mucha resistencia. **1**

# LEERLA ES NEGOCIO. SUSCRIBIRTE TAMBIÉN.



Recibe Forbes República Dominicana por tan solo  
**3500 Rds al año.**

Suscríbete en [info@forbes.do](mailto:info@forbes.do)  
o visita nuestra website [www.forbes.do](http://www.forbes.do)

REPÚBLICA DOMINICANA  
**Forbes**

Forbes

*life*

# *Travesías en pareja emocionantes*

---

El romance adquiere un significado profundo en tres destinos abrazados por lo extraordinario.

# SORTILEGIOS PARADOS

LAS PECULIARIDADES QUE CONFORMAN A ESTOS DESTINOS PRESAGIAN UNA ODISEA PLACENTERA QUE SE DISFRUTA MEJOR EN PAREJA. PANORÁMICAS ONÍRICAS, BIENESTAR Y GASTRONOMÍA FIGURAN COMO ELEMENTOS CLAVE PARA CELEBRAR EL AMOR.



## Encuentro entre los mares Egeo y Mediterráneo

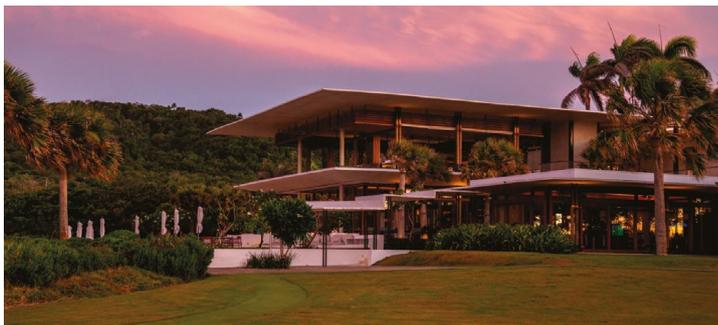
Situado en la impresionante reserva natural de la península de Datca, en Turquía, D Maris Bay presenta escenarios portentosos de los que hacen parte las islas del Dodecaneso, tras un camino boscoso lleno de fragantes pinos y almendros que brinda un sentido de privacidad insólito. En el mirador de Green Hill, el famoso futbolista Rio Ferdinand contrajo matrimonio, inspirando una experiencia ambientada con música clásica, champán y puestas del sol inimaginables.





## Un refugio supremo en territorio propio

**F**rente a una extensión del Océano Atlántico, la majestuosa jungla se fusiona con la belleza arquitectónica de Amanera. La belleza de la costa norte de la República Dominicana contribuye a recrear anhelos en pareja que van desde un desayuno en la selva al aire libre, una cena privada a la luz de las velas, o un masaje relajante seguido por un ritual de baño para estrechar los vínculos. Todos en atmósferas que llevan al extremo la visión del modernismo tropical, la intimidad y el lujo.



## Contraste urbano memorable

**N**acido de la transformación de siete edificios históricos, Four Seasons Hotel Madrid llama a descubrir sabores, aromas y sensaciones en compañía de aquella persona especial. Ya sea en el punto más elevado del hotel donde Dani Brasserie propone un recorrido gastronómico que conjuga la autenticidad, creatividad e innovación del renombrado chef Dani García, a través de un encuentro en Isa Restaurant and Cocktail Bar o en la comodidad de una suite con terraza al aire libre que captura con elegancia la esencia progresista de la capital española.



Por Sheila Ramírez

# DE LA UTOPÍA A LA REALIDAD

**PERSONALIDADES DEL CINE INTERNACIONAL CONVERGEN CON CREADORES EMERGENTES DE REPÚBLICA DOMINICANA. CON ESE INTERCAMBIO DE IDEAS SE GESTA UNA INDUSTRIA ABRAZADA POR UN PÚBLICO QUE ASUME, CON ENTUSIASMO, EL SÉPTIMO ARTE NACIONAL COMO PARTE DE SU CULTURA.**

**V**illa Juana, en Santo Domingo, no sólo fue el barrio donde se desarrollaron las memorias de infancia de Leonel Fernández; también fue una especie de universidad popular para él y sus contemporáneos. Fue ahí donde su amigo y activista cultural Julio Samuel “Jimmy” Sierra sembró en su interior la semilla para ver las creaciones cinematográficas desde una perspectiva más crítica.

El presidente de la Fundación Global Democracia y Desarrollo (Fundode) y expresidente de República Dominicana reconstruye, durante una charla con Forbes Life, ese momento determinante en su andar personal.

“Siempre he sido un aficionado del cine como, pienso, lo es todo el mundo. Pero un día, [Jimmy] me invitó a ver una película de Alfred Hitchcock y, después, me pidió escribir un artículo sobre ella. Me sentí extraño porque, en aquel entonces, pensaba que el cine únicamente debía disfrutarse, que servía para entretener. Conversamos sobre el filme, escribí el texto y se publicó en el periódico. Desde entonces,

nació en mí el interés adicional de ver películas para analizarlas”.

Su apreciación del cine maduró junto con su vocación por las ciencias de la comunicación; se formó como profesor en la materia y viajó para empaparse con la energía de algunos de los festivales cinematográficos más importantes del mundo. Así fue construyendo el sueño de ver a su país convertido en una meca del séptimo arte.

Esta visualización cobró fuerza cuando inauguró, en 2006, la primera edición del Festival de Cine Global de Santo Domingo (FCGSD), la cual contó con la presencia de personalidades como Andy García, Zoe Saldaña, Emilio Estefan, directores y productores de diferentes países.

Fernández asegura que, el hecho de que asistieran grandes artistas y realizadores, y la comunidad local pudiera dialogar con ellos, generó un gran entusiasmo entre los jóvenes que aspiraban a construir un espacio para el desarrollo de una industria local del cine. Esto en paralelo con el novedoso programa de actividades de formación que presentó el festival, incluidos conversatorios, talleres y seminarios.





### Convergencia regional

Talentos de República Dominicana que destacan en la industria local y global del cine fueron reconocidos en el escenario del FCGSD 2024, junto con personalidades mexicanas y de otros países de Latinoamérica galardonadas por su trayectoria.

## “El cine es el patrimonio cultural de un país y es una gran solución para mejorar la condición humana”

**LEONEL FERNÁNDEZ**  
PRECURSOR DEL FCGSD

también aquellas que abordan temas universales a través de la mirada audaz de directores nacionales.

“Pepe” (2024) es un ejemplo de ello. La película desafía las narrativas establecidas con un ingenio conmovedor que le valió del Oso de Plata como Mejor director de la 74.ª Berlinale a Nelson Carlo de los Santos Arias. De esta manera el cineasta dominicano se convirtió en el primer latinoamericano en ganar este anhelado premio.

Esta cinta es una coproducción entre República Dominicana, Namibia, Alemania y Francia. Y es que, las colaboraciones, son una tendencia que crece en la industria cinematográfica global, tanto, como las posibilidades técnicas e inventivas.

De acuerdo con datos de la Dirección General de Cine (DGCINE), en el 2023 se estrenaron 35 películas dominicanas profesando el crecimiento sostenido de la industria local, con una respuesta estimulante de parte de los espectadores.

“El público dominicano se siente aficionado al cine dominicano. Aquí no necesitamos cuota de pantalla, la gente asume su cine nacional como parte de su cultura”, pondera con orgullo Leonel Fernández, quien ha visto ascender el número de obras que se gestan en el país. Son en promedio 60 filmes los que se producen anualmente, principalmente de ficción y documental.

“Eso contribuyó a crear una cultura cinematográfica; a entender que hay distintas formas de hacer cine, distintos géneros, formatos... De alguna manera a dejar de verlo como una utopía, como algo remoto e inalcanzable”. Así, dice, el FCGSD allanó el terreno para la aprobación de La Ley de Cine Dominicano que fue promovida por un grupo de cineastas nacionales.

Hoy el festival es un referente en la región del Caribe y en el mundo por su especialización en óperas primas, acreditado por la Federación

Internacional de Asociaciones de Productores Cinematográficos (FIAPF). El equipo se prepara para la decimo séptima edición de este encuentro que se celebrará a inicios del 2025 y tendrá a Canadá como país invitado.

### POTENCIAL CREATIVO

La producción filmográfica de República Dominicana ha captado la atención internacional al presentar películas que reflejan la identidad dominicana y resaltan la rica diversidad cultural e histórica del país; pero



## LA XVII EDICIÓN DEL FESTIVAL DE CINE GLOBAL DE SANTO DOMINGO (FCGSD) SE CELEBRARÁ A INICIOS DEL 2025 Y TENDRÁ A CANADÁ COMO PAÍS INVITADO

Para él, sin embargo, hay un gran margen de oportunidad para que la industria local evolucione en términos cualitativos. Para esto es necesario incentivar la formación de guionistas, pues ellos representan el corazón y la columna vertebral del lenguaje cinematográfico. Lo mismo que impulsar el talento actoral y la especialización en materia de ambientación.

El país, subraya, tiene todo para lograrlo: instituciones académicas, estudios de cine, locaciones con equipamiento especializado (incluido un tanque para filmaciones acuáticas), y

escenarios que cautivan a creadores de todo el mundo. Apunta que fue en Santo Domingo donde se filmaron escenas de la segunda entrega de la exitosa saga de Francis Ford Coppola, *El Padrino II*, y también de la película *Habana* protagonizada por Robert Redford. Mientras que, en años recientes, la playa de Cosón, en Samaná, fue uno de los sitios donde se rodó *La Ternura* (2023), la coproducción española-dominicana que fue nominada al Goya por maquillaje y peluquería.

Según cifras de DGCINE, el año pasado 120 producciones se filmaron en

el territorio dominicano, de las cuales 75 fueron nacionales y 45 extranjeras. Leonel Fernández comenta que el boom de plataformas como Netflix, Amazon y Google, con producciones propias, ha sido un detonante de esta tendencia; así como el ascenso de proyectos para la televisión internacional. Al respecto, cita el documental que se produce para ESPN sobre la vida de Juan Antonio Marichal Sánchez, el primer dominicano en ganar la elección al Salón de la Fama del Béisbol.

“El cine es el patrimonio cultural de un país y es una gran solución para mejorar la condición humana”, concluye reflexionando en torno a los logros y los desafíos para continuar desarrollando la industria cinematográfica nacional. Entre ellos, apoyar a los jóvenes para encuentren en el séptimo arte una nueva forma de realización personal. **F**

Por Manuel Grajales

# ESPACIOS CON SUSTENTO

FORJAR ESPACIOS ÚNICOS Y DE IMPACTO POSITIVO SE HA ERIGIDO COMO EL GRAN DESAFÍO DE LA ARQUITECTURA RESIDENCIAL DE ALTA GAMA, LA CUAL, EN ARAS DE CREAR MOMENTOS INOLVIDABLES, RECURRE A DISEÑOS QUE TRASCIENDEN EL SIMPLE USO DE ACABADOS DE LUJO PARA CONFORMAR TRAZOS SUBLIMES, EN DONDE LA INTIMIDAD DE LA VIDA ALCANZA EL ESPACIO EXTERIOR.



**E**sa premisa subyace en los distintos proyectos desarrollados por Forza Creativa, en Centro y Sudamérica e, incluso, Estados Unidos. La firma boutique que une la visión de Annamaria Zampogna y Eduardo Quintero, quienes con su genio creativo han contribuido a cambiar el skyline de la Ciudad de Panamá.

A decir de los reconocidos arquitectos, el ambiente multicultural y la consolidación de la capital panameña como destino internacional de negocios han contribuido para que se fortalezca la consciencia sobre la sostenibilidad: tanto para quienes tienen ahí su primera vivienda, como para las personas que eligen al destino como un segundo o tercer hogar.

Para Eduardo Quintero es importante realizar esta diferenciación, puesto que dependiendo del uso que se le dará al apartamento cambian, en buena medida, las tendencias que sigue la arquitectura.

Es decir, si el lugar será utilizado, solamente, como un espacio para

habitar por cortas temporadas, los clientes buscan “apartamentos de altísimo lujo, con una gran cantidad de amenities, al estilo de Miami, pero más pequeños y compactos.

En cambio, cuando las personas buscan un espacio en el cual construir una vida y depositar sus sueños las demandas son diferentes. En este caso importa que sean edificios altos con amplias terrazas para vivir en el interior y exterior. “Diría que son espacios en donde se pone énfasis en las áreas sociales. Se explotan los techos, los rooftops están muy de moda, con la piscina y el gimnasio.

**LA CERTIFICACIÓN LEED (LEADERSHIP IN ENERGY & ENVIRONMENTAL DESIGN) DEBE CONSIDERARSE COMO UN ASPECTO FUNDAMENTAL EN EL DESARROLLO INMOBILIARIO: ANNAMARIA ZAMPOGNA.**

Annamaria suma que, a partir de la pandemia de salud, el hecho que la vivienda cuente con un balcón, por más pequeño que sea, se ha vuelto una demanda irrenunciable para muchos de los futuros propietarios.

La arquitecta de origen italoamericano se encarga, primordialmente, del diseño interior como parte de su expertise dentro del despacho, por ello agrega que el tema de la domótica: para el control de la iluminación, cortinas, audio y el ahorro de energía cobran cada vez mayor protagonismo. En este sentido, destaca que es fundamental que el proyecto sea avalado por la certificación LEED (Leadership in Energy & Environmental Design).

Antes el lujo era estar lejos de la ciudad, del caos –apunta Eduardo–, hoy en día eso es completamente distinto. Por esta razón en la actualidad lo ideal es que el edificio cuente con distintos servicios, o que estos se ubiquen a solo unos metros caminando: restaurantes, centros bancarios y todo tipo de tiendas. Es así como se están diseñando la mayoría de los desarrollos inmobiliarios modernos. **1**

Por Sheila Ramírez

# MIXTURAS EMOTIVAS

LA EMOTIVA FUSIÓN DE LA CULTURA GASTRONÓMICA JAPONESA Y PERUANA EN LA CUAL SE ASIENTA LA COCINA NIKKÉI HA INSPIRADO EL CONCEPTO DE SAKANA EN ST. REGIS PUNTA MITA, UN RESORT QUE SE ELEVA COMO DESTINO GASTRONÓMICO EN EL PACÍFICO MEXICANO.

Un tributo a la rica herencia cultural y espiritual de la antigua civilización Inca es interpretado con una base de pisco, el destilado emblemático del Perú, y un toque de cordial de camote. El cóctel captura el espíritu del gran imperio y la esencia de la región donde cobra vida.

“Al igual que los antiguos incas honraban a sus deidades a través de rituales y ceremonias, esta bebida invita a celebrar la vida y la abundancia que nos brinda la tierra”, comenta Pablo Arias, chef ejecutivo de St. Regis Punta Mita, apuntando hacia uno de los cocteles *signature* de Sakana que ha refrescado el paladar e incentivado nuestra curiosidad.

“Sakana es la personificación exquisita de la cocina nikkéi”, aquella que surge del insólito encuentro entre la cultura gastronómica japonesa y peruana. Este es uno de los conceptos más nuevos del resort a pie de playa, y la razón de su incorporación es poderosa desde la perspectiva de Arias.

“La cocina nikkéi es símbolo de mestizaje, de globalización. Sakana es un lugar donde nuestros invitados disfrutan de la tranquilidad, socializan y comparten vivencias fusionando culturas e ideales”. Esta se asocia con los productos del mar, los cítricos, las frutas y vegetales frescos, crujientes.

La influencia de los ceviches es innegable en las costas del Pacífico, donde se sitúa St. Regis Punta Mita. Las bondades de la alacena local se adaptan con naturalidad a las técnicas japonesas y tradiciones peruanas, con un sutil toque mexicano. La cocina de Sakana respeta, ante todo, el ingrediente y la creatividad que surge cuando las culturas se abrazan. **F**



## Signature cocktail

“Inca” propone una travesía sensorial que celebra las conexiones culturales.



Lo que sus clientes reciben a tiempo  
con nuestros Eco Mensajeros:

**FELICIDAD**

Lo que podemos lograr al permitirnos  
ser su aliado de logística sostenible  
de última milla:

**UN MUNDO MEJOR  
EN CADA ENTREGA**



[www.ecomensajería.com.do](http://www.ecomensajería.com.do)

809-363-8732

@ecomensajeriard

La vida que anhelas  
comienza en  
tu nuevo hogar



Lotes, villas  
y apartamentos



809 623 0869

[playanuevaromana.com](http://playanuevaromana.com)



Playa  
Nueva Romana

BY BAHIA PRINCIPE RESIDENCES