

Forbes

LEERLA ES NEGOCIO | CENTROAMÉRICA | SEPTIEMBRE-OCTUBRE 2024

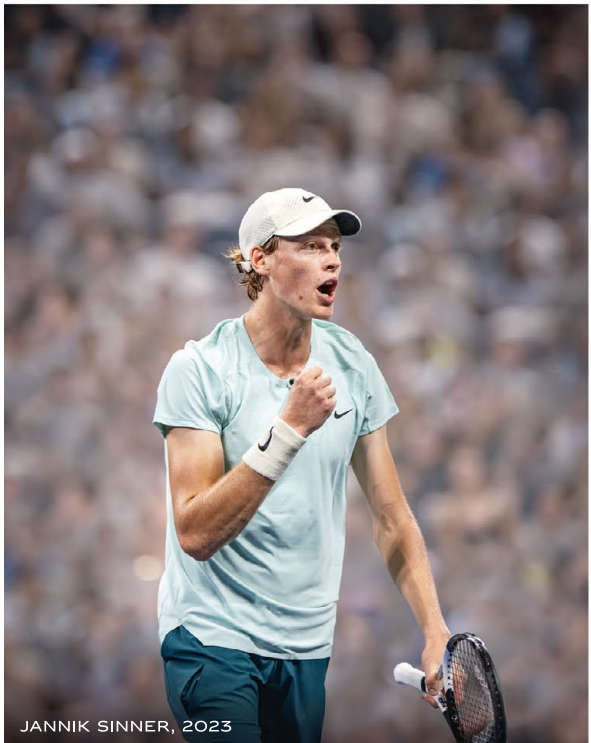


◀ **ADRIANA RUANO**
MEDALLISTA DE
ORO OLÍMPICA

MENTES GANADORAS



COCO GAUFF, 2023



JANNIK SINNER, 2023



IGA ŚWIĄTEK, 2023



CARLOS ALCARAZ, 2023



CUANDO LA ENERGÍA REBOSE, HAY QUE DARLO TODO.

El US Open cierra a lo grande la gira tenística norteamericana. Irradia ese carácter entusiasta tan típico de la ciudad de Nueva York. El público del último torneo de Grand Slam® del año es apasionado e impetuoso como ninguno. Y aunque la intensa energía que flota en el aire puede llegar a turbar a algunos jugadores, otros la exprimen al máximo para llegar a lo más alto.

#Perpetual



OYSTER PERPETUAL
DATEJUST 41



US OPEN TENNIS CHAMPIONSHIPS
USTA BILLIE JEAN KING
NATIONAL TENNIS CENTER, NUEVA YORK
DEL 26 DE AGOSTO AL 8 DE SEPTIEMBRE DE 2024



• **CONTENIDO** •

PÁGINA
56

A woman with long brown hair, smiling, holding a gold medal with a blue ribbon. She is wearing a black top with a blue collar. The background is dark.

MENTES GANADORAS

EN EL DEPORTE, COMO EN LOS NEGOCIOS, SE REQUIERE HABILIDAD MENTAL, PLANIFICACIÓN Y ESTRATEGIA, LOS MEDALLISTAS OLÍMPICOS CENTROAMERICANOS QUE CONQUISTARON EL PODIO EN PARÍS 2024, CON EL LIDERAZGO DE ADRIANA RUANO CON UN ORO, COMPARTEN EL SECRETO DETRÁS DE SUS VICTORIAS.

FOTOGRAFÍA DE PORTADA REALIZADA POR CRISTIAN MONTERROSO EL 4 DE DE SEPTIEMBRE, EN LA CIUDAD DE GUATEMALA.

FRONTAL

7. LAS NACIONES EN DESARROLLO MARCAN UN NUEVO RITMO EN LA DEMANDA DE TALENTO.

Las empresas estadounidenses y europeas enfocan la demanda de nuevos colaboradores en la asistencia en salud y bienestar, además de las profesiones en áreas de Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas (STEM).

8. CONSUMIDORES MADUROS, UNA PROMESA DE GASTO QUE AUMENTARÁ EN LOS AÑOS POR VENIR.

Actualmente el gasto de los consumidores maduros es de 7,000 millones de dólares (MDD), pero se estima llegará hasta 8,500 MDD al 2050. Quienes logren satisfacer las necesidades de este sector podrían repartirse ese botín.

OPINIÓN

- 26. EL CLUB DE LAS CINCO DE LA MAÑANA** / Nuria Marín
- 27. LA REVOLUCIÓN INMOBILIARIA** / Raúl Fierro
- 28. FRENTE AL COMERCIO CON CHINA** / Alejandro Padilla
- 29. EL FUTURO DE LAS FINTECH** / Alejandro Tfeli

REPORTAJES

38. LA OFERTA DE AUTOS CHINOS IMPULSA LA TRANSICIÓN A UNIDADES ELÉCTRICAS EN LA REGIÓN.

La llegada de nuevas marcas, sobre todo asiáticas, ha ampliado la gama de vehículos tanto particulares como de flotilla empresarial, así como el rango de precios, lo que alienta la sustitución de autos de combustión interna.



LIFE

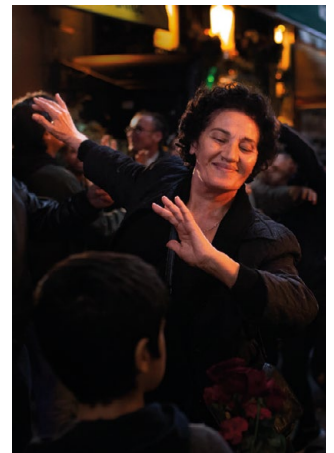
74. SARA CURRUCHICH

La cantautora guatemalteca de origen maya alienta un camino de optimismo en colaboración con Fondo Semillas para evitar que perezcan las lenguas indígenas.



76. TRATADO SOBRE LA EMPATÍA.

El cineasta sueco Levan Akin, reconocido recientemente en los festivales de Berlín y de Guadalajara, habla en exclusiva sobre su filme *Caminos Cruzados*.



40. VISIÓN EMPRESARIAL

UN TICO LIDERA, DESDE ERICSSON, LA CONECTIVIDAD 5G EN 39 PAÍSES.

Fabián Monge Muñoz es el nuevo presidente de Latinoamérica Norte y Caribe de Ericsson, y tiene bajo su mandato allanar el camino hacia la conectividad 5G en la región.



• DIRECTORIO •

DIRECTORIO

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

Subdirectora editorial
para Centroamérica
YANDIRA NÚÑEZ
ynunez@forbesenespanol.com

Editora print
ANASELLA ACOSTA
aacosta@forbesenespanol.com

Coordinadora web
MAYRA OLOARTE
moloarte@forbesenespanol.com

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

Corrector de estilo
ALAIN PRIETO

Director Regional de Arte
ABRAHAM SOLÍS

Diseñador
JESÚS CHÁVEZ

Redes sociales
DENNISE AGREDA

Director de fotografía
PACO GRAMONTI

Editora de fotografía
ANGÉLICA ESCOBAR

Editora de video
ARIADNA CASTRO

Directora de Producción y
Circulación LATAM
LAURA VEGA

Chief Strategy Officer
ELISABETTA LAMPEDECCHIA
elampedecchia@forbeslatam.net

Directora comercial
Centroamérica
MILENA AMAYA
milena@forbeslatam.net

Gerente comercial Guatemala
KARLA CARDONA
kcardona@forbeslatam.net

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

Director creativo
DIEGO VILLANUEVA

Administradora Centroamérica
MILDRED PEDRAZA

CHAIRMAN OF THE BOARD
MARIANO MENÉNDEZ

FORBES CENTROAMÉRICA, Año 11, No. 118, septiembre - octubre 2024, es una publicación mensual editada y publicada por Media Business Generators, SA de CV. Cicerón 605A, Col. Polanco, Alcaldía Miguel Hidalgo, CP 11530, Ciudad de México, Tel. 2227365521, por contrato y bajo licencia de Forbes Media LLC. Editor responsable: Eladio González: egonzalez@forbeslatam.net. Con número 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. Impresa en CUSTOM PRINTING, S.A. DE C.V. Calle Azafrán 564 Colonia Granjas México, Iztacalco. FORBES CENTROAMÉRICA EDITION 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.



LA MENTALIDAD NECESARIA EN LOS NEGOCIOS

Los Juegos Olímpicos de París 2024 estarán grabados en la historia por los récords y hazañas deportivas, y también por las historias de superación que inspiraron al mundo. Entre los grandes nombres que destacaron, como Novak Djokovic, Simone Biles o Noah Lyles, sobresale el de la tiradora Adriana Ruano, quien ganó la primera medalla de oro olímpica para Guatemala en tiro al plato, y estableció un nuevo récord olímpico. Pero lo que verdaderamente distingue a esta atleta es su increíble fortaleza mental, una cualidad que fue crucial en su camino hacia el éxito.

El aspecto mental en el deporte de alto rendimiento es subestimado con frecuencia. La historia de Ruano, en esta edición de FORBES, demuestra que la resiliencia no es sólo una palabra de moda, sino una fuerza real que puede transformar los momentos más oscuros en triunfos. Después de su victoria, en esta entrevista exclusiva, recuerda cómo en algún momento se sintió perdida, cuestionando si realmente tenía lo necesario para seguir en el deporte. Su percepción de sí misma, en ese entonces, era la de una atleta olímpica que, paradójicamente, no lograba ni “acertar al aire”, tras su paso por Tokio 2020.

Superar ese periodo de incertidumbre requirió de una reconstrucción mental profunda. La resiliencia se convirtió en la piedra angular de su preparación, guiándola desde la desesperanza hasta el podio olímpico. Este proceso le enseñó a gestionar la presión y el miedo al fracaso, y también a cultivar una mentalidad de crecimiento que le permitiría adaptarse y mejorar continuamente. En un deporte tan técnico como el tiro, donde cada disparo cuenta, la capacidad de mantener la calma y la concentración es tan importante como la destreza física.

El éxito de Adriana Ruano no se logró en solitario. Detrás de cada disparo había un equipo: su entrenador, su psicólogo y su compañero, Jean-Pierre Brol, cuya historia también puede leerse en esta edición. Este grupo le proporcionó el apoyo técnico necesario, la ayudó a mantener una mentalidad positiva y a sobrellevar la presión de la competencia. Su imagen compitiendo en la final, con su equipo observando desde el fondo, encapsula la esencia del trabajo: su triunfo fue un esfuerzo colectivo, aunque sólo ella sostenía la escopeta, reconoce la tiradora olímpica.

La atleta también destaca la importancia de la planificación estratégica y la adaptabilidad, no sólo en el deporte, sino en cualquier ámbito de la vida. La capacidad de fijar metas claras



ELADIO GONZÁLEZ

Director Editorial para
Centroamérica y
República Dominicana



egonzalez@forbeslatam.net

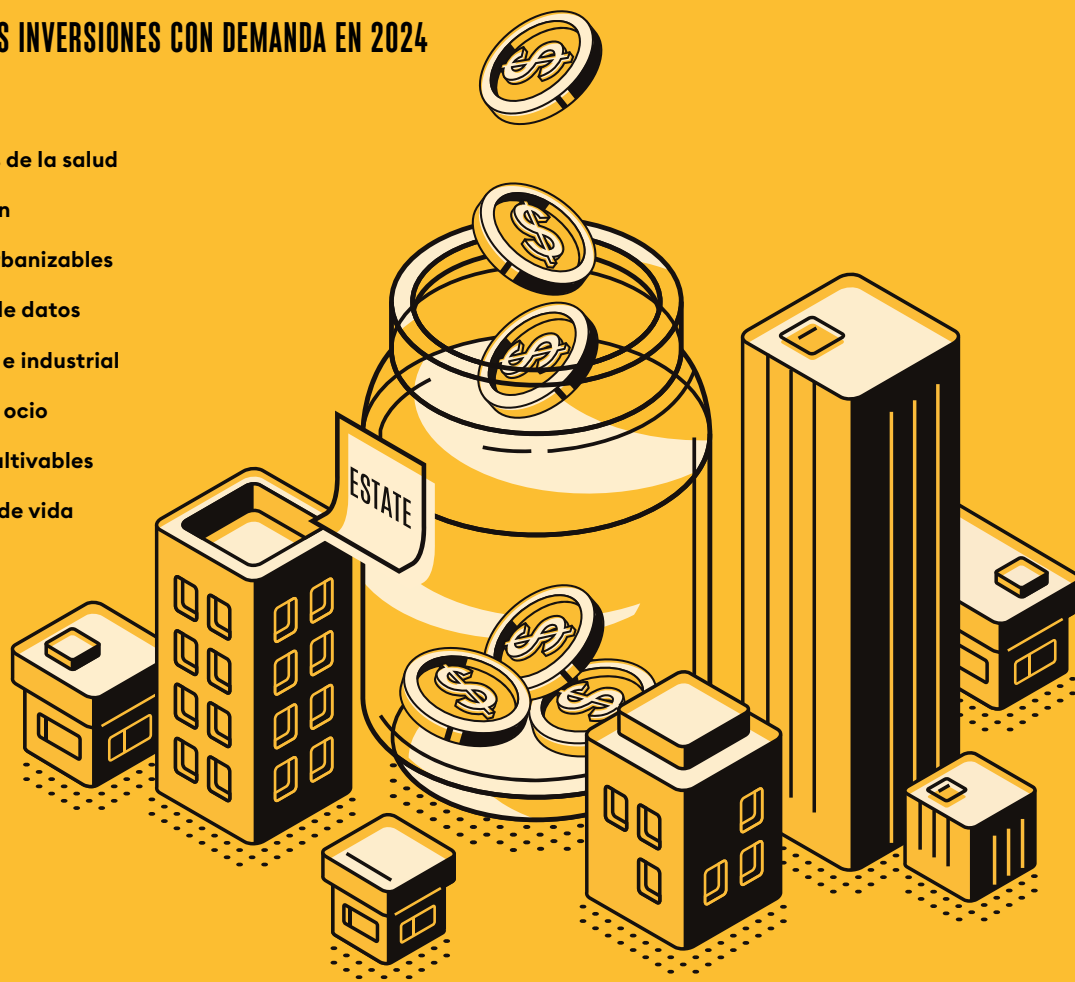
and adaptarse a circunstancias cambiantes fueron fundamentales para su éxito, y es una lección valiosa que trasciende el ámbito deportivo. Su historia es un testimonio de que el camino hacia el éxito rara vez es lineal; está lleno de altibajos. La clave para llegar a la cima radica en la perseverancia y la capacidad de ajustar la estrategia sin perder de vista el objetivo final.

A medida que la deportista avanza hacia sus próximos objetivos, demuestra que con la combinación adecuada de pasión, enfoque y planificación, es posible alcanzar la grandeza. Su legado, así como el de Atheyna Bylon, actual medallista de plata en boxeo femenino, y Jean-Pierre Brol, tirador guatemalteco que ganó Bronce en París 2024, son ejemplos de cómo la resiliencia mental y el trabajo en equipo pueden llevar al éxito más allá del deporte. Sus historias demuestran que, con la mentalidad correcta, es posible superar cualquier desafío, y que la verdadera victoria no reside únicamente en el resultado final, sino en el viaje que se recorre para alcanzarlo. **F**

FRONTAL

TOP 10 DE LAS INVERSIONES CON DEMANDA EN 2024

- 1 Vivienda
- 2 Cuidados de la salud
- 3 Educación
- 4 Tierras urbanizables
- 5 Centros de datos
- 6 Logística e industrial
- 7 Hoteles y ocio
- 8 Tierras cultivables
- 9 Ciencias de vida
- 10 Oficinas



49%

DE LAS INVERSIONES QUE EN 2023 REALIZARON LOS RICOS (CUYA FORTUNA SUPERA EL MILLÓN DE DÓLARES) TUVO COMO DESTINO EL SECTOR INMOBILIARIO, LO QUE REPRESENTÓ UN RÉCORD EN LAS TRANSACCIONES COMERCIALES A NIVEL GLOBAL.

FUENTE: THE WEALTH REPORT 2024. KNIGHT FRANK

Por Forbes Staff

LOS MERCADOS DESARROLLADOS DEMANDAN NUEVAS HABILIDADES

LAS EMPRESAS ESTADOUNIDENSES Y EUROPEAS ENFILAN LA DEMANDA LABORAL HACIA LA ASISTENCIA EN SALUD Y BIENESTAR, ADEMÁS DE LAS PROFESIONES STEM.

La demanda laboral comienza a mostrar cambios debido a la creciente tendencia en el uso de la inteligencia artificial y la automatización de los procesos en los espacios de trabajo. Dos mercados donde esta transformación es muy notoria son Estados Unidos y Europa.

Para 2030 se estima que hasta el 30% de las horas trabajadas actuales podrían automatizarse en un escenario donde la IA generativa (gen AI) sea adoptada al menos por 50% de los generadores de empleo, de acuerdo con el McKinsey Global Institute.

El mercado europeo podría requerir hasta 12 millones de transiciones ocupacionales para el 2030, la misma cantidad que podría demandar Estados Unidos. Ambas regiones estarían demandando perfiles con “habilidades tecnológicas, sociales y emocionales”.

La firma de investigación reporta que los ejecutivos han expresado la necesidad no sólo de conocimientos tecnológicos avanzados y análisis de datos, sino también de pensamiento crítico, creatividad, enseñanza y capacitación, habilidades que, según ellos, son escasas actualmente.

Pero observa la intención de capacitar a los trabajadores más que contratar o subcontratar, para satisfacer estas nuevas necesidades.



La demanda de nuevas habilidades crece en la medida en que las empresas están requiriendo capacidades novedosas y no sólo ante la inteligencia artificial y la automatización, sino también ante los esfuerzos para lograr emisiones netas cero, el envejecimiento de la población y el gasto en infraestructura (inversiones en tecnología y crecimiento del comercio electrónico, entre otros).

Se estima que los trabajadores más cotizados en el mercado serán los asistentes de salud, los técnicos y aquellas profesiones ligadas al bienestar. McKinsey prevé que los requerimientos de este tipo podrían aumentar casi en 29.7% hacia el 2030, respecto a la demanda observada en

2022. Mientras que la necesidad de las empresas de profesionistas con habilidades STEM (ciencias, tecnologías, ingenierías y matemáticas) podría crecer en un 23.1% en el mismo lapso.

Pero la mayor demanda será de profesionistas ligados al tema de la salud, pues la firma de análisis calcula que en seis años, se podrían requerir 30% más médicos que ahora.

En tanto, la demanda de constructores y los puestos de gerencias crecería en 11.9% y 11.2% en forma respectiva.

Por el contrario, los puestos menos socorridos serían el de asistente administrativo y servicios al cliente y ventas, con una reducción de 18.5% y 13.4%. **F**

30%
 Crecería la demanda de profesionistas ligados al sector salud en el mercado estadounidense: McKinsey.

CONSUMIDORES MADUROS SEDUCEN AL MERCADO

EL PORCENTAJE DE POBLACIÓN CON MÁS DE 65 AÑOS AUMENTÓ DEL 6% EN 1990, A 9.3% EN 2020. SE ESTIMA QUE ESA PROPORCIÓN SEGUIRÁ ASCIENDIENDO HASTA LLEGAR A 16% EN 2050, CUANDO UNA DE CADA SEIS PERSONAS EN EL MUNDO TENDRÁ 65 AÑOS O MÁS. EL CÁLCULO COBRA SENTIDO SI SE CONSIDERA QUE EL GASTO GLOBAL ACTUAL DE LOS CONSUMIDORES MADUROS (ENTRE 50 Y 70 AÑOS), QUE ES DE MÁS DE 7,000 MILLONES DE DÓLARES (MDD), TENDRÍA UN INCREMENTO DE 23% PARA 2050, A MÁS DE 8,500 MDD, UNA CANTIDAD QUE SE DISTRIBUIRÁ ENTRE LOS DIVERSOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DISPUESTOS A ATENDER LAS NECESIDADES Y GUSTOS DE ESTE NICHOS CRECIENTE.

A 43 millones
de personas se calcula que aumentará la población mayor para el año 2050, desde los 27 millones que la ONU contabilizó en 2022

DISTRIBUCIÓN DE GASTO ACTUAL DEL CONSUMIDOR MADURO

CATEGORÍA	GASTO (MDD)	TENDENCIAS
 Vehículos	2,400	Hacia la movilidad y la autonomía.
 Viajes de ocio	1,940	Experiencias y disfrute personal.
 Moda y accesorios	800	Presentación personal y moda.
 Supermercado online	770	Adaptación y comodidad con las tecnologías de compra digital.
 Alcohol	400	Disfrute personal.
 Cuidados de la piel	310	Interés en el bienestar y el cuidado personal.

7,000 MDD
gasto global del
consumidor maduro

90%
de los consumidores
maduros están activos
en las redes sociales y
poseen una influencia
positiva en las decisiones
de compra de
generaciones más
jóvenes.

A FUTURO...

Los baby boomers,
especialmente
los más jóvenes,
seguirán siendo
consumidores de
servicios financieros
de primer orden, al
menos hasta 2030.

60%
Del gasto total de los
consumidores maduros,
se concentra en
un 20% de esta
población.

¿QUÉ DEMANDA UN CONSUMIDOR MADURO?



Vivienda de calidad, adaptada a sus necesidades (accesible, conectada).



Vivienda asistida (modelos de vivienda para el retiro con todos los servicios y requerimientos).



Plataformas o Apps que faciliten su independencia en compras, atención médica y movilidad.

¿QUÉ ES UN CONSUMIDOR MADURO VIBRANTE?

Tienen entre 50 y 70 años

72%
Cuenta con productos
de inversión

67%
hace compras en
los supermercados
online

61%
destina su
dinero a moda y
accesorios

FUENTES: Boston Consulting Group, Banco Santander y ONU

LA ÚLTIMA MILLA DEL TALENTO

EN EL OBJETIVO DE LAS EMPRESAS DE SER RECONOCIDAS COMO UNA BUENA MARCA EMPLEADORA, IMPORTA TANTO LA BIENVENIDA A SU TALENTO COMO EL ACOMPAÑAMIENTO EN EL FINAL DEL CICLO LABORAL, ALERTAN EXPERTOS EN RECURSOS HUMANOS.

No hay un sector empresarial que no haya afrontado despidos masivos en algún momento; pero, aunque el fenómeno no es nuevo en el mundo de las organizaciones, no deja de provocar una sensación de incertidumbre en quienes son desvinculados de sus empresas. ¿Qué pasa con esos empleados? ¿Por qué las organizaciones no deben dejarlos a la deriva? De eso va el *outplacement*.

Para Natalia Terlizzi, CEO de Hucap, consultora en gestión estratégica de capital humano, el sentido de responsabilidad sobre el futuro de los colaboradores viene de la conciencia de que son ellos los primeros clientes de la empresa, y que importan tanto su experiencia en la organización como el fortalecimiento de la marca empleadora.

De ahí que no sea suficiente tener un onboarding efectivo, cuando el talento llega a la compañía, sino que también vale la pena mantener esa experiencia satisfactoria en todos los momentos del ciclo laboral.

Juan Carlos Linares, presidente de LHH Colombia, firma de soluciones de talento, asegura que así lo comprendieron hace años las empresas multinacionales y, para bien de las organizaciones, ha tomado fuerza localmente. Por lo menos un 50% de las empresas

que recurren a servicios de *outplacement*, indica, son de origen nacional, aunque no se trate de un requerimiento normativo.

“Esta evolución refleja una mayor conciencia sobre el impacto de las decisiones empresariales en los individuos y la sociedad en su conjunto, atendiendo necesidades como: apoyo emocional, asistencia para la transición laboral y acceso a recursos para ayudar a los empleados a encontrar nuevas oportunidades de empleo”, agrega Diego Bernal, director de Recursos Humanos de BDO en Colombia.

ABC DEL OUTPLACEMENT

FORBES recorrió junto a los expertos la hoja de ruta para crear programas de *outplacement* efectivos. Lo primero que hay que tener en cuenta es que el objetivo de esta estrategia es acompañar a los empleados salientes en su siguiente paso dentro del mercado laboral, lo que requiere una caja de herramientas que ayude a esa reinserción en el trabajo y al tiempo mitigar la incertidumbre del proceso.

El objetivo secundario es reforzar la marca empleadora fomentando la lealtad del equipo, la retención del talento y la confianza entre el colaborador y la empresa, detallan desde BDO.

Terlizzi, de Hucap, explica que cuando se desarrollan programas de

transición laboral hay que hacerlos a la medida, partiendo del entendimiento de las capacidades del empleado, pero también de sus necesidades y expectativas. Por lo tanto, el primer paso de todo programa de *outplacement* es un diagnóstico.

Bernal, de BDO, afirma que debe ser un proceso con enfoque holístico que aborde necesidades emocionales y profesionales. “Se deben ofrecer opciones personalizadas, en cuanto al asesoramiento profesional, entrenamiento en habilidades de búsqueda de empleo, herramientas y acceso a recursos”. Dos características adicionales de ese proceso es que debe ser adaptable y flexible, como el mismo mercado laboral.

Linares, de LHH Colombia, enfatiza en la importancia de la comunicación clara y empática, pues desde ese momento se refuerza el compromiso de la compañía con su ahora empleado. El *outplacement*, continúa el experto, debe ser un proceso estructurado, metodológico y tecnológico.

“Un programa efectivo debe proporcionar una amplia red de contactos, incluidos exandidatos del programa, *head hunters* y departamentos de recursos humanos, que puedan orientar a la persona en la búsqueda de un nuevo empleo”, añade el ejecutivo.



Ello está soportado, dice Bernal, en plataformas en línea que faciliten la búsqueda de empleo, como LinkedIn, Indeed, Glassdoor y Monster. También en softwares de desarrollo de currículos, plataformas de aprendizaje en línea y un CRM del talento humano.

Transversal a estos puntos, el acompañamiento emocional tiene que estar orientado a aliviar las preocupaciones del colaborador, evitar la configuración de una crisis y recuperar la motivación.

Un proceso efectivo de *outplacement* puede permitir que ese empleado saliente se reintegre en la compañía en un futuro, dice Linares.

LOS BENEFICIOS

ManpowerGroup indica que entre las ventajas del *outplacement* están el cuidado de la cultura organizacional y el clima laboral, dos factores esenciales

para la reputación de la empresa. A ello se suma la generación de confianza, tanto en las personas que se van como en los que continúan en la compañía, pues entienden que es una empresa responsable y comprometida con su talento humano.

Por tanto, cuida la marca empleadora, al brindar una experiencia satisfactoria en cada etapa del ciclo de vida del empleado en la empresa.

“(El colaborador) va a recordar el paso por la compañía de forma positiva y transmitir esto a la comunidad”, agrega la CEO de Hucap. Para Bernal, de BDO, los beneficios para las empresas se extienden a nivel reputacional, desde su marca empleadora hasta la mitigación de riesgos legales, así como en lo operacional, manteniendo niveles de productividad y compromiso en sus equipos.

EN UN ESPECTRO MACRO

Aunque la movilidad natural del talento humano favorece el dinamismo del mercado laboral de forma orgánica, apunta Linares, “el *outplacement* está alineado con el bienestar de los empleados y se convierte en un componente estratégico, al ser coherente con los valores organizacionales, demostrando el compromiso con el bienestar social y la gestión ética de las transiciones laborales”.

Si los programas son exitosos y más generalizados, “se acortan los tiempos que las personas pasan desempleadas, impactando desde una visión macro en una mayor dinámica del mercado laboral”, dice Terlizzi, de Hucap. Pero si además incluyen recursos de *upskilling* y *reskilling*, pueden contribuir al desarrollo de ciertas habilidades que demanda el mundo del trabajo. **F**

Por Forbes Staff

APUESTAS A LARGO PLAZO

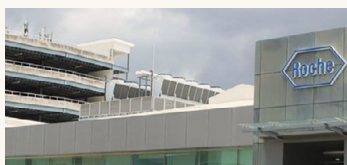
LA MULTINACIONAL WALMART PERFILA SU EXPANSIÓN EN GUATEMALA, MIENTRAS ROCHE SE AFIANZA EN COSTA RICA Y ALAS DORAS SE CONSOLIDA EN EL SALVADOR.



WALMART Guatemala

La inversión anunciada por Walmart Centroamérica para los próximos cinco años tendrá como destino la apertura de tiendas y centros de servicio así como la expansión de su capacidad logística y tecnológica. Con estas acciones, la multinacional prevé generar 3,500 empleos directos, que se sumarían a los 1,900 puestos de trabajo que actualmente provee. Dirigida por la ecuatoriana Cristina Ronski a partir de este año, la unidad centroamericana de Walmart se ha distinguido por dar cabida a la inclusión en la contratación de empleados, así como por integrar criterios para el cuidado del medioambiente, entre los que se cuenta la implementación de campañas de clasificación y reutilización de materiales en alianza con Coca-Cola y Ambev. La directora general de la región expresó que la expansión de la empresa en Guatemala también va acompañada de un genuino compromiso con altos estándares de ética, legalidad e inclusión.

700 MDD



ROCHE Costa Rica

La empresa farmacéutica Roche, que opera en Costa Rica desde 1973, inauguró recientemente un nuevo campus en el que invirtió 100 millones de dólares. Ubicado en San José, el edificio de 21 pisos y 75,076 m² de área, albergará operaciones administrativas de sus distintas divisiones y tendrá como meta potenciar la capacidad de innovación y desarrollo de soluciones para la salud. El director global de Roche Services & Solutions, Carten Reibe, dijo que la expansión de sus operaciones en Costa Rica “es un gran hito. Nuestro nuevo Campus es símbolo de la dedicación de Roche para fomentar una cultura rica en innovación y creatividad”. En el diseño del nuevo campus, que albergará a 1,300 trabajadores, la compañía ha priorizado aspectos ambientales y de accesibilidad. La transnacional planea crear 200 nuevos empleos hacia el 2025.

100 MDD



ALAS DORADAS El Salvador

Alas Doradas, empresa dedicada a la industria de papel higiénico, toallas y servilletas, anunció una inversión de 50 millones de dólares (MDD) en la ampliación de su planta en El Salvador. La inversión de la que ya se había hablado a finales de 2023, confirma la expansión de esta firma integrante de la corporación Grupo Coen. Los trabajos se han centrado en su planta de producto terminado, así como en muelles de carga. También ha contemplado la compra de maquinaria y tecnología para mejorar la eficiencia en el manejo de inventarios y despacho de producto. Así como la ampliación de su planta de tratamiento de aguas residuales. Alas Doradas cobija a las marcas Encanto, Carmesí, Carezza y Ecos. En 2024 la compañía está ejerciendo una inversión de 13 MDD. Actualmente, la planta en El Salvador cuenta con más de 105,000 m², y registra una producción de 40,000 toneladas métricas de papel *tissue* y más de 12,000 toneladas métricas de papel kraft.

63 MDD

ESPECIAL

Firmas Legales



Facio&Cañas

Soluciones legales
con alcance
internacional



LexMundi
Equisphere™



TERRALEX

- Más de 80 años de trayectoria
- 3 sedes en Costa Rica
- Más de 50 abogados especialistas
- 28 áreas de práctica



info@fayca.com



+506 2105 - 3600



www.fayca.com



Facio & Cañas: innovación y liderazgo en el ecosistema legal de Centroamérica



Integración de IA, cumplimiento normativo y sostenibilidad marcan el liderazgo de la firma jurídica en este 2024

En un entorno legal en constante transformación, Facio & Cañas ha optado por liderar el cambio en Centroamérica. Con más de ochenta años de trayectoria, la firma costarricense encara el 2024 con una clara visión: integrar tecnología avanzada y un enfoque integral de cumplimiento y sostenibilidad, y reafirma su papel como un referente en la región.

La digitalización, aunque no nueva, ha sido abordada de manera innovadora. Por ello, la empresa ha implementado un plan piloto que incorpora inteligencia artificial, destinado a optimizar tanto la eficiencia interna como la interacción con los clientes. Esta integración no solo busca modernizar los procesos, sino también garantizar la seguridad y calidad que han caracterizado a sus servicios a lo largo de las décadas. Como señaló Sergio Solera, Managing Partner de la firma: “La transformación digital no es solo una cuestión de tecnología, sino de cómo esta se integra en la práctica diaria, siempre priorizando la seguridad de la información y la excelencia en el servicio.”

El cumplimiento normativo es otro reto que las empresas enfrentan en

Centroamérica. La complejidad y falta de armonización entre las normativas en distintos países de la región generan incertidumbre, aumentando los costos de cumplimiento. Solera enfatizó que, ante estos desafíos, Facio & Cañas se ha posicionado como un socio estratégico, ofreciendo soluciones integradas que combinan un profundo conocimiento legal con una perspectiva de negocio. Esta capacidad le ha permitido, no solo asesorar a sus clientes en el cumplimiento de las normativas locales e internacionales, también anticiparse a los riesgos y gestionar la reputación corporativa de manera efectiva.

Además, la firma ha expandido su enfoque hacia la sostenibilidad, tanto dentro de la organización como en el asesoramiento a sus clientes. Con una fuerte apuesta por las prácticas éticas y la reducción del impacto ambiental, han establecido políticas internas que refuerzan su compromiso con la responsabilidad social. Esto incluye desde la actualización de sus procedimientos hasta la capacitación continua de su equipo en temas de sostenibilidad. “Nuestro programa de servicios pro bono y las nuevas áreas de práctica en

sostenibilidad reflejan nuestro compromiso con la comunidad y con un enfoque legal que va más allá de la simple asesoría jurídica”, comentó Solera.

Facio & Cañas está atenta a las tendencias que influirán en el mercado legal en los próximos años. La región, especialmente Costa Rica, se ha convertido en un hub para la innovación tecnológica y el emprendimiento, particularmente en sectores como la tecnología y dispositivos médicos. Este desarrollo crea nuevas oportunidades de negocio y demanda de talento especializado, siendo así un actor clave en la expansión de operaciones tanto dentro como fuera de la región.

Para mantenerse competitiva, la firma ha invertido en alianzas estratégicas con firmas locales e internacionales y ha reforzado su presencia en eventos y conferencias globales. Este enfoque global, combinado con un equipo multilingüe y con experiencia internacional, les permite ofrecer un servicio que no solo es legalmente sólido, sino también culturalmente competente y estratégicamente alineado con las necesidades del mercado.



La firma legal
MÁS GRANDE
de Centroamérica

GUATEMALA | EL SALVADOR | HONDURAS | NICARAGUA | COSTA RICA



"El equipo de Consortium Legal es verdaderamente excepcional. Con una vasta gama de conocimientos especializados y un profundo talento profesional, abordan con maestría los desafíos jurídicos más complejos, ofreciendo soluciones efectivas y estratégicas."

COMENTARIO DE CLIENTE,
CHAMBERS LATIN AMERICA, 2025

Transformando el sector legal: El enfoque innovador de Consortium Legal



Con un enfoque en tecnología, sostenibilidad e innovación, el sector legal en Centroamérica se transforma para responder a las crecientes demandas del futuro.

En el competitivo mundo de los servicios legales en Centroamérica, la capacidad de adaptación es clave para liderar el sector. Consortium Legal, una de las firmas más influyentes de la región, ha adoptado medidas audaces para mantenerse a la vanguardia, anticipándose a las demandas del mercado.

La incorporación de tecnología avanzada, como la Automatización de Procesos Robóticos y la inteligencia artificial, es un pilar central de esta estrategia. Estas herramientas no solo aumentan la eficiencia, sino que también permiten a los abogados concentrarse en áreas más complejas.

NAVEGANDO UN ENTORNO NORMATIVO EN EVOLUCIÓN

El entorno normativo en la región presenta desafíos únicos, con un panorama legal que varía significativamente de un país a otro. Guatemala, por ejemplo, el creciente interés en el comercio internacional y la Ley de Competencia subraya la necesidad de asesoría jurídica

especializada. Mientras tanto, en El Salvador, la adopción de criptoactivos ha creado una demanda urgente de servicios legales en el ámbito de Fintech.

Consortium Legal, con su profundo conocimiento de las normativas locales, se posiciona como un aliado estratégico para sus clientes, guiándolos con precisión a través de este complejo laberinto legal y anticipando proactivamente los cambios futuros. Las recientes reformas legales en la región han incrementado la demanda de asesoría en cumplimiento normativo, particularmente en sectores clave como el financiero y tecnológico.

COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

El compromiso de Consortium Legal va más allá de la adaptación normativa. La sostenibilidad y la responsabilidad social son principios integrados en su operación diaria. Además de asesorar a sus clientes en regulaciones ambientales y sociales, participan en programas de

voluntariado pro bono y han adoptado políticas sostenibles, como su participación en el Programa Bandera Azul Ecológica y la promoción de los Principios de Empoderamiento Femenino de la ONU.

En este complejo entramado de innovación, cumplimiento normativo y sostenibilidad, la firma también se enfoca en su talento humano, creando una cultura organizacional que valora la formación continua y el desarrollo profesional de sus abogados. Este enfoque asegura que el equipo esté preparado para enfrentar desafíos actuales y fomenta una visión a largo plazo, alineada con los objetivos estratégicos de la firma.

Consortium Legal no solo ha respondido a los cambios del entorno; los ha convertido en oportunidades para reafirmar su liderazgo. Con una visión que combina tecnología, conocimiento regulatorio y un compromiso con la sostenibilidad, la firma está marcando el camino para el futuro de los servicios legales en Centroamérica.



Arias

Est.1942

Más de **82 años** acompañando
a nuestros clientes

7 OFICINAS EN 6 PAÍSES

35 ÁREAS DE PRÁCTICA

+ 145 TALENTOSOS ABOGADOS

One Step *One Stop*



SOLUCIONES LEGALES

ariaslaw.com **f** **X** **in** **ig** **yt** **sp**

Firma Legal Arias apuesta por la innovación tecnológica y el cumplimiento normativo en Centroamérica



La firma se ajusta a un mercado en transformación, adoptando tecnología avanzada, reforzando el cumplimiento regulatorio y enfocándose en la responsabilidad social y la retención de talento clave.

En un entorno cada vez más digitalizado y regulado, la firma legal Arias ha decidido dar un paso firme hacia la integración de tecnología avanzada y la especialización en cumplimiento normativo. Según Vicente Lines, socio director regional de la firma, estas acciones no solo buscan mantener su competitividad en el mercado, sino también anticiparse a las necesidades de sus clientes en la región.

Lines explica que la firma ha comenzado a utilizar herramientas de inteligencia artificial (IA) en la producción de documentos y contratos, lo que ha permitido una mayor eficiencia en sus operaciones.

“Consideramos que la inteligencia artificial no es una amenaza, sino una herramienta clave para recortar costos y mejorar los tiempos de entrega”, señala. Sin embargo, aclara que su uso eficaz requiere de un entrenamiento riguroso, un proceso en el que Arias está invirtiendo significativamente.

En cuanto al cumplimiento normativo, el directivo subraya que las empresas en Centroamérica enfrentan desafíos crecientes, particularmente en la regulación ambiental y los controles contra el blanqueo de capitales. “En países como Guatemala, El Salvador y Honduras, estamos

viendo un desarrollo normativo que exige a las empresas adaptarse rápidamente”, comenta. Para ayudar a sus clientes a navegar este complejo panorama, Arias ofrece asesoría no solo en la adaptación a las nuevas normativas, sino también en la identificación de oportunidades para liderar en el cumplimiento técnico y ambiental.

Frente a las recientes reformas legales en la región, la firma ha reforzado su equipo con expertos en cumplimiento ambiental, expandiendo su presencia en mercados clave como El Salvador, Guatemala y Panamá. Esta estrategia, según Lines, es parte de un esfuerzo por aumentar su capacidad de ofrecer servicios especializados en toda la región. “Nuestro enfoque es crear un equipo integrado que pueda responder de manera efectiva a las demandas cambiantes del mercado”, agrega.

La sostenibilidad y la responsabilidad social también ocupan un lugar central en la estrategia de Arias. La firma ha implementado un programa de responsabilidad social empresarial (RSE) que busca combatir la pobreza multidimensional, un concepto desarrollado por el economista Amartya Sen. “Nos enorgullece colaborar con organizaciones que promueven el emprendimiento entre personas con desventajas sociales, y este trabajo es una parte esencial de nuestro día a día”, afirma Lines.

Finalmente, en un sector cada vez más competitivo, Arias está enfocada en atraer y retener talento, ofreciendo flexibilidad laboral y oportunidades de desarrollo profesional. Vicente Lines destaca que, para las nuevas generaciones, estos factores son tan importantes como la compensación económica. “Nos esforzamos por crear un entorno que fomente el aprendizaje continuo y la flexibilidad, elementos clave para mantener a nuestros mejores talentos”, concluye.



LEGALÍTIKA



Legal Engineering

www.legalitika.com

[@legalitika](https://www.instagram.com/legalitika) [@legalitika](https://www.linkedin.com/company/legalitika) it@legalitika.com

Legalítika: integrando tecnología para enfrentar los retos del mercado legal

La industria legal requiere evolucionar a un ritmo paralelo al de los avances tecnológicos. A esta intersección evolutiva del Derecho le denominamos Ingeniería Legal (o “Legal Engineering”).



Legalítika está respondiendo a los desafíos de la digitalización en el mercado legal de Centroamérica mediante la adopción de herramientas tecnológicas y la adaptación de sus servicios a las necesidades actuales de las empresas. En un entorno donde las transacciones digitales son cada vez más comunes, la firma ha comenzado a integrar soluciones como la automatización de documentos y el uso de inteligencia artificial para mantenerse competitiva. Este enfoque no solo es una respuesta al mercado, sino también una estrategia para posicionarse en un contexto donde la demanda por servicios jurídicos que acompañen el ritmo de la economía digital es cada vez mayor.

Uno de los mayores retos que enfrentan las empresas en la región es el cumplimiento normativo, especialmente en operaciones transfronterizas impulsadas por la tecnología. La firma trabaja con sus clientes para implementar

estándares internacionales, necesarios para competir en mercados globales, en áreas como protección de datos y ciberseguridad. Este enfoque busca fortalecer la capacidad de las empresas para operar en un entorno normativo complejo, lo que es esencial para su crecimiento y expansión.

La reciente aprobación de leyes como la Ley Bitcoin en El Salvador ha generado un aumento en la demanda de servicios legales especializados, particularmente en el ámbito de las tecnologías emergentes. Legalítika ha tenido que ajustar su oferta para atender a nuevas empresas que buscan aprovechar estos marcos legales, lo que subraya la necesidad de flexibilidad y especialización en el sector.

Por otro lado, la firma está trabajando por el impacto social con el apoyo del BID LAB, junto a quien ha desarrollado un proyecto para ofrecer servicios legales inclusivos a poblaciones vulnerables.

A través de una plataforma digital, Legalítika busca brindar asesoría legal a personas LGBTQ+ y otras comunidades excluidas, con el objetivo de cerrar brechas de acceso a la justicia. Este proyecto aún se encuentra en fases iniciales, con planes de expansión a mediano plazo.

En un mercado laboral altamente competitivo, la firma enfrenta el desafío de atraer y retener talento que esté preparado para afrontar los cambios tecnológicos en el sector legal. La formación continua y la adaptación a nuevas herramientas digitales son parte de las estrategias implementadas, aunque estos esfuerzos requieren una inversión constante en capacitación y desarrollo.

En los próximos años, la industria legal en Centroamérica estará cada vez más influenciada por la tecnología. Legalítika se está preparando para estos cambios mediante la adopción de herramientas digitales que mejoren la eficiencia y la capacidad de sus servicios, buscando así mantenerse competitiva en un entorno en rápida evolución.



LA ESTRATEGIA DE COMPETITIVIDAD EN LEGALÍTIKA APUESTA POR EL DISEÑO DE SERVICIOS LEGALES CENTRADOS EN LA TECNOLOGÍA.”

Por Anasella Acosta Nieto

BUO, LA STARTUP QUE POTENCIA AL TALENTO

CREADO POR UN EQUIPO ORIGINARIO DE COSTA RICA, LA STARTUP CON OFICINAS EN MÉXICO YA BRINDA SERVICIO AL 15% DE LAS EMPRESAS QUE COTIZAN EN BOLSA, Y LEVANTÓ UN CAPITAL DE MÁS DE 3 MILLONES DE DÓLARES PARA EXPANDIR SU CRECIMIENTO.

22

PIONEROS • VOCES

i A qué empresa no le gustaría contar con la información suficiente, precisa y oportuna para contratar al colaborador ideal, o bien para colocarlo en el puesto donde desarrolle mejor su talento y contribuya al crecimiento de la organización, o para entender cómo capacitarlo y reducir las circunstancias que puedan impactar la productividad?

El desarrollo del talento está condicionado a diversos factores. La firma de análisis Michael Page estima, por ejemplo, que la rotación no deseada, cuando ocurre con el talento clave, se traduce en un estancamiento en la curva de crecimiento, la innovación y el desarrollo de un negocio.

En Centroamérica el índice de rotación alcanzará en 2024 hasta 15%. Además del salario, los planes de carrera y la flexibilidad laboral tienen que ver con ello, alerta la firma.

En México, el estrés laboral o desgaste ocupacional, también conocido como *burnout*, es experimentado por 40% de las personas que trabajan en oficinas. La Organización Internacional del Trabajo calcula que el estrés laboral le cuesta a México alrededor de 5,000 y 40,000 millones de dólares (MDD) al año y, en específico para las empresas, implica una pérdida de más de 800 MDD. En este entorno, nace

+ 1,000
mecanismos de
evaluación de
talento, genera
Buo



BUO, una plataforma que a través de la gestión de data realiza análisis descriptivo y predictivo de los colaboradores, con el fin de reducir costos, tiempos y riesgos en torno al talento, y aumentar la eficiencia y rentabilidad financiera de las empresas, a partir de las decisiones que se tomen en este ámbito.

Su fundador, Mariano Miranda, es originario de Costa Rica, pero ahora vive en la Ciudad de México, desde

donde dirige esta startup, y donde busca consolidarse como una solución en materia de recursos humanos, en lo que tiene que ver con la gestión de información de los empleados. También desde ahí, el emprendedor tico busca expandirse a Centroamérica, Chile y Colombia, e incluso Estados Unidos.

El impulso que toma BUO como una solución *software as a service* (SaaS) cobra sentido por una razón poderosa:

BUO

“Las empresas son sus personas; son las que hacen los productos, las ventas, el customer service, el soporte técnico. Y todas las empresas están creadas por estas personas que todos los días deciden trabajar con nosotros”.

A partir de ese entendimiento, Miranda subraya: “Nuestra propuesta de valor es que la persona correcta esté haciendo el trabajo correcto, en el lugar correcto. Y así mejorar la rentabilidad financiera y emocional de la organización”.

Tan estratégico es este valor que, en tres años, BUO fue impulsado por capital centroamericano, llegó a México y hoy trabaja con el 15% de las empresas que cotizan en la bolsa de valores de ese país, entre ellas: Soriana, MetLife, Alesa y Grupo Modelo.

“Estas empresas han reducido el costo en procesos de reclutamiento hasta en un 90%, han aumentado la población alto productora en un 15% y han disminuido la curva de aprendizaje del nuevo talento hasta en un 50%. En cuestiones financieras, han recibido hasta un 200% de retorno en su inversión en los primeros seis meses”, asegura BUO.

Miranda explica que la razón de llegar a México obedece, sobre todo, a un tema de escalabilidad y tamaño de mercado.

La plataforma, levantó en agosto un capital semilla que podría ser el más importante en el sector HR Tech y Ed Tech, por más de 3 MDD, liderada por DILA, “el fondo más importante de México, el segundo más grande de Spanish Speaking Latin y el tercero más grande de Latinoamérica, incluyendo a Brasil”, comparte entusiasta Mariano Miranda.

En la ronda también participaron Nido Ventures, un fondo de Silicon Valley, Kuiper VC y Daedalus Ventures, fondo chileno, liderado por Juan Turner y Cristóbal Piñera.

El emprendedor destaca que sus inversionistas centroamericanos



CUALQUIER MEJORA EN LAS DECISIONES DEL TALENTO SE TRADUCE EN UNA GANANCIA RELEVANTE EN LA OPERACIÓN DE LAS EMPRESAS”

MARIANO MIRANDA
BUO

confiaron en ellos de nuevo y también participaron en la ronda.

La razón es que “hemos demostrado que somos un equipo disciplinado y enfocado en nuestras métricas”. BUO reporta un crecimiento trimestre a trimestre del 100% en sus ventas.

“Fuimos rentables los últimos seis meses. Que para una empresa de tecnología en etapa temprana es muy, muy difícil”, dice Mariano. Mientras su personal se duplicó en el último año al pasar de 10 a 20 integrantes.

El equipo fundador de BUO está conformado por Ximena Loranca en el área de Operaciones; Orlando López en Finanzas y Estrategia; Pablo Rodríguez en Tecnología, y Paqui Casanueva en Comercial. Ellos ensayaron más de 200 hipótesis de solución bajo la idea inicial de Mariano, quien ganó una beca para estudiar en la Universidad de Yale, Educación y Economía, y ahí diseñó el primer concepto de BUO.

“Hoy tenemos 50 clientes y más de 78 contratos. El 20% de nuestros ingresos se componen de renovaciones, de expansiones tempranas de nuestros clientes”, precisa Miranda.

El éxito de esta startup radica en su intervención para revolucionar un área que por mucho tiempo ha permitido estable, que es gestionar la información que proporciona el talento contratado o a contratar.

Ahora BUO gestiona toda esa información y brinda el soporte para tomar

una decisión informada que impacte financieramente la organización.

La plataforma genera más de 1,000 mecanismos de evaluación de talento para las etapas tempranas de identificación, esto tiene el *endorsement* oficial de OpenAI. Su fundador explica: “Directamente desde San Francisco, ellos nos permitieron participar en su programa de startups por lo innovador de la tecnología”.

Detalla que para construir todos los modelos predictivos y descriptivos usaron “información propietaria de aprendizaje automático o machine learning”.

De ese modo, mejoran el retorno de inversión de las estrategias de crecimiento hasta en un 300%, a través de su impacto en los planes de sucesión, de crecimiento, de retención, y de todo lo que es el proceso de reemplazo, de rotación del talento.

“Toda esa información a lo largo del flujo de vida del colaborador, la podemos proveer”, asegura Miranda.

BUO te dice la predictibilidad de una persona para que “puedas tomar una decisión muy informada desde el primer paso, lo cual reduce los costos directos del reclutamiento y, por otro lado, mejora la tasa de efectividad”.

La Bolsa Mexicana de Valores (BMV) calcula que las empresas están invirtiendo entre 30% y 50% de sus ingresos totales en talento, de ahí la importancia de reducir costos a través de la plataforma BUO, o lo que su fundador llama “el primer administrador de data de talento”.

BUO opera bajo un modelo de suscripciones anuales: “Lo que queremos siempre es poder acompañar al cliente año tras año para lograr resolver sus necesidades de data”.

Mariano Miranda confía en el crecimiento de esta startup por una convicción: “Cualquier mejora en las decisiones del talento, se traduce en una ganancia relevante en la operación de las empresas”. 

Por Anasella Acosta

En medio del calor que produce la carrera presidencial en Estados Unidos entre los republicanos, liderados por Donald Trump, y los demócratas, que han cobrado un nuevo impulso bajo el liderazgo de Kamala Harris, rumbo al 5 de noviembre, Nueva York vive un verano vibrante, repleto de turistas, y de hombres y mujeres de negocios que van y vienen en medio de los rascacielos, muchos de ellos, sede de los corporativos globales que son modelo de los rápidos cambios tecnológicos que vive el sector empresarial. Motivos suficientes por los cuales BAC eligió esta ciudad para realizar su reunión anual en agosto, y hablar de inteligencia artificial.

“Cualquier pequeña o mediana empresa del sector turismo que no acepte pagos con tarjeta está excluida de esa actividad de la economía, que representa el 12% del PIB regional”, ese es sólo un ejemplo de la importancia e interés que tiene BAC para impulsar entre las empresas centroamericanas —muchas clientes suyos— la adopción de nuevas herramientas tecnológicas, confía el director de Banca Corporativa y Tecnología para América Central y Panamá de esta institución financiera, Alfonso Salvo.

Para BAC —con presencia en los seis países centroamericanos, y que ha sido pionera en la digitalización de la banca—, uno de los mayores desafíos de las empresas ante la inteligencia artificial generativa (IA Gen) es tomar la decisión de experimentar, “ese primer paso cuesta mucho”. Pero una vez que se logra, vienen los procesos de evaluación, para saber cómo obtener valor”.

EL POTENCIAL

En un escenario ideal, McKinsey plantea que la IA Gen tendría la capacidad de aumentar la productividad laboral hasta en un 50%.

Además la consultora alerta que 62% de las organizaciones podrían

INTELIGENCIA ARTIFICIAL, LA ADOPCIÓN INDISPENSABLE

EL BAC REALIZA UN LLAMADO A LAS EMPRESAS CENTROAMERICANAS A ADOPTAR LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL PARA EFICIENTAR SUS PROCESOS Y LES ACERCA EXPERIENCIAS DE EMPRESAS GLOBALES.

ALFONSO SALVO

DIRECTOR DE BANCA CORPORATIVA Y TECNOLOGÍA PARA AMÉRICA CENTRAL Y PANAMÁ DE BAC



BAC

estancarse en algún momento por la inhabilidad de escalar internamente las capacidades de adoptar las nuevas tecnologías, entre ellas la IA Gen.

McKinsey estima que por cada dólar invertido en tecnología, las empresas deben considerar invertir otro tanto en el tema organizacional, específicamente en capacitación. De no ser así, la integración quedará sólo en un experimento.

Por lo anterior, Larry Lerner, consultor de McKinsey y uno de los speakers de Momentum BAC Summit, recomienda a las firmas no sólo enfocarse en un caso para adoptar la IA Gen, sino en una experiencia que puede ser reimaginada, e iniciar por entender qué se debe cambiar internamente, qué partners son los ideales para hacerlo y qué talento se requerirá.

LOS MODELOS A SEGUIR

Alfonso Salvo admite que la IA tiene retos y riesgos que “hay que tener muy claros para poder avanzar de forma segura”, por ello es importante “aprender de las empresas que ya utilizan la inteligencia artificial a nivel global para impulsar los negocios” y “llevar el aprendizaje directamente a Centroamérica”. Algunos ejemplos expuestos en la reunión de BAC fueron Walmart, Amazon, UBS y el Cirque du Soleil.

En el caso de Walmart, se destacó la integración de órdenes a través de voz; que permite asistir al cliente, Para Amazon, el uso de IA ha mejorado la experiencia de sus clientes en toda la jornada de compra con asistencia virtual. Mientras que UBS ha creado personajes para dar servicio personalizado.

El Cirque du Soleil contó su experiencia en la digitalización en general, que ha mejorado la eficiencia en la planeación de producción, manejo de talento, marketing, operaciones financieras e, incluso, en temas de logística, en la agilidad para tomar decisiones y en mejoras de experiencia del usuario,

aseguró Philippe Lalumiere, su vicepresidente de IT.

A NIVEL REGIONAL

Sobre los retos que se ciernen en Centroamérica para la adopción de la IA como herramienta que permita acelerar y eficientar los procesos productivos, con enfoque en el tema de la cultura organizacional y el talento, como se planteó desde la zona financiera neoyorquina y teniendo como mayor ejemplo de capacidad de resiliencia y transformación a la zona del World Trade Center, Salvo admite hablar de las pequeñas y medianas empresas.

Considerado como el mayor empleador de la región, el sector de las Pymes debe moverse hacia la formalidad financiera, estima el directivo. BAC apoya con tecnología a las Pymes para lograr que acepten tarjetas de crédito, por ejemplo. También “les ofrece herramientas de ecommerce, como Compra Click, y otro tipo de soluciones alrededor del crédito”, asegura.

Menciona la disponibilidad que tienen con tecnología de punta en sus servicios de conectividad empresarial, y que se han enfocado en agilizar pagos transfronterizos, a fin de estimular las importaciones y exportaciones de Centroamérica. Esto, sin olvidar los pagos a través de su servicio Ameritransfer (transferencias en línea entre países centroamericanos).

En cuanto al acceso al financiamiento, destaca que BAC tiene el compromiso de impulsar el crecimiento económico de las empresas en tres dimensiones: económica, social y ambiental; y hacia allá va dirigido el financiamiento que otorgan.

Tampoco se olvida del reto educativo. “Siempre es importante la accesibilidad a tecnología”, porque no solamente implica tener un teléfono celular, y el uso digital no se circunscribe únicamente a las redes sociales; “hay que trabajar en la base educativa de nuestros países”, subraya.

LOS DÍAS POR VENIR

En lo que toca a la aplicación de IA al interior de BAC, Salvo comparte que tienen varias líneas de impulso.

Una, en el desarrollo de software; otra, en las áreas de fraude. Explica que ahí el objetivo es, además de evitar el fraude a través de identificación de comportamientos predictivos, cómo se reduce la fricción de los clientes a la hora de hacer una transacción.

Otro ámbito en el que la IA ya se experimenta es el de la seguridad de sus activos digitales (la app móvil y la banca en línea), que cuentan con motores de riesgo que constantemente analizan el comportamiento del cliente y crean una huella; cuando hay una desviación del comportamiento natural, se generan alertas que deben ser atendidas, detalla.

Por lo anterior, asegura que “el uso de inteligencia artificial definitivamente es un factor transformador en prácticamente toda la cadena de valor del banco”.

El directivo admite que las fintech como jugadores nativos digitales en el área financiera también han impulsado en mucho que los bancos “estén moviéndose de la parte física a tener una parte digital para poder competir. El banco tiene que moverse a una velocidad mucho mayor de la que traíamos en temas de entrega de productos digitales, por ejemplo”.

El director de Banca Corporativa y Tecnología para América Central de BAC, Alfonso Salvo acepta imaginar para los lectores de FORBES cómo serán los días por venir.

“La banca del futuro va a tener una transformación importante hacia interacciones digitales sin perder el componente humano (porque) no logramos nada haciendo la transformación digital si la experiencia del cliente no cambia, ése es el objetivo de la banca: buscar que las experiencias de nuestros clientes sean muy superiores a las que ya tienen”. **fb**

EL CLUB DE LAS 5 DE LA MAÑANA

El libro *El Club de las 5 de la mañana*, de Robin Sharma, autor de *El monje que vendió su Ferrari* ha convertido a Sharma en un maestro de líderes, con excelentes consejos y hábitos que mejoran la calidad de la vida y potencian la capacidad y habilidades de liderazgo, no es por ello extraño que los líderes más reconocidos en el mundo sigan sus enseñanzas.

Uno de esos consejos es lo que el autor denomina cómo entrar al ‘Club de las 5 de la mañana’, cuyo objetivo es maximizar el uso del tiempo en lo importante y no en lo urgente, una trampa en la que es muy fácil caer.

Como bien dice su título el día inicia a las 5 de la mañana y, a partir de ahí, se crean importantes hábitos como la regla 20-20-20. Esta consiste en dividir la primera hora del día en tres acciones claras y definidas. Los primeros 20 minutos dedicarlos al ejercicio intenso lo que él encasilla como movimiento; los siguientes 20 minutos dedicarlos a la reflexión, lo que puede alternarse entre la práctica de la meditación y una práctica que a mí me ha funcionado de manera excelente: llevar un diario. Por último, los 20 minutos restantes de esa primera hora se dedican a la planificación del día, y algo muy importante, a aprender algo nuevo cada día por el método de tu preferencia (podcast, lectura, audiolibro).

Otra regla que me pareció valiosísima es la 90-90-1. Por 90 días, yo sugeriría convertirlo en hábito diario, dedicar los primeros 90 minutos laborales, sin interrupciones, al tema más importante de tu negocio, de tu profesión o de la actividad que en ese momento quieres y sabes que es el punto más importante para potenciar tus resultados.

Pero los consejos no se quedan ahí, le sigue otra regla igualmente importante la 60-10, que ayuda a enfocarse y ser más productivo. Trabajar ininterrumpidamente por 50 minutos y descansar los siguientes 10. Regla que por cierto puede complementarse con la técnica de ‘time boxing’ para la disponibilidad digital.

Por último, si su ritmo circadiano no es compatible con madrugar, le recomiendo leer algunos estudios de la escuela de medicina de la Universidad de Harvard que han comprobado cómo el levantarse temprano previene problemas de diabetes, del corazón, derrames y mejora la salud mental. Eso sí, se trata también de dormir no menos del número de horas recomendadas por los investigadores, que, por cierto, difieren entre hombres y mujeres, y una de las técnicas para lograrlo es abstraerse de la exposición a la luminiscencia, lo que significa apagar la computadora, tablets, pads y los móviles.

Si lo comentado te inspira, te recomiendo su lectura, pues te convertirá, sin duda, en un mejor líder. **1**

*Nuria María Raventós**

*Empresaria e integrante del board para América Latina, del Wilson Center, organización global que brinda asesoramiento sobre temas globales a formuladores de políticas a través de investigación, análisis y estudios. Condecorada en 2024 con el Premio de Excelencia para Mujeres Excepcionales, otorgado por el Foro Económico de la Mujer de Nueva York.

LA REVOLUCIÓN INMOBILIARIA

La industria inmobiliaria es la segunda más rezagada en adaptación tecnológica, solamente detrás del sector público. Si a esto le sumamos los ocho años de retraso que tiene Latinoamérica contra el resto del mundo, necesitamos que surjan más proptechs. Es decir, tecnología aplicada al real estate.

Las oportunidades en Latinoamérica son enormes, pues es una de las regiones con mayor crecimiento urbano y económico, pero también tiene una gran desigualdad: una de cada tres personas vive en condición de pobreza. De sus 650 millones de habitantes, el 60% está en edad productiva, aunque más de la mitad trabajan en la informalidad. También está muy centralizada: 20% de la población y 50% del PIB se concentran en sólo 123 ciudades de las cinco grandes potencias: Chile, México, Colombia, Brasil y Argentina.

Dicen que un negocio no es otra cosa que cobrar por solucionar un problema. Y aquí tenemos problemas de sobra. Así que este entorno, combinado con una baja penetración financiera, nos da un amplio panorama de crecimiento. Un claro ejemplo son los más de 50 unicornios latinos, empresas que nacieron aquí y ya están valuadas en más de 1,000 millones de dólares (MDD).

La demanda de vivienda sigue en crecimiento por dos simples razones: cada vez somos más personas y cada vez habitamos menos individuos por casa. Pero en una región donde el 70% de las viviendas son construcciones informales, hechas por las propias familias que las habitan, el reto es menos disrupción y más inclusión.

Esta es una oportunidad también para los inversionistas, ya que Latinoamérica actualmente sólo recibe el 1.5% del Venture Capital mundial. Para ponerlo en

perspectiva, es la cuarta parte de lo que recibe India, por ejemplo. Si los fondos regularmente buscan invertir en startups que ataquen un gran mercado, de al menos 1,000 MDD, que generen márgenes de operación por encima del 60% y que se puedan expandir a varios países para minimizar el riesgo político y económico de cada localidad, aquí lo tienen todo.

Las proptech pasaron de ser 300 a más de 1,500 en los últimos cinco años y esta cifra seguirá creciendo. Pero dentro de Latinoamérica aún hay división. Por ejemplo, Brasil tiene siete veces más startups que México, que es el líder de habla hispana.

Para predecir el futuro, sólo hace falta exagerar una tendencia. En esta revolución de inteligencia artificial, metaverso, energías limpias y transporte, todas sus respectivas aplicaciones a los bienes raíces nos llevarán a una revolución inmobiliaria.

Cuando el auto eléctrico domine el mercado, algo tendremos que hacer con esas miles de gasolineras que hoy ocupan las esquinas más valiosas. Los drones para transportar personas están por volverse comerciales y combinados con los avances en energía solar, provocarán que el valor de la tierra ya no dependa de infraestructura como calles y red eléctrica, sino de sus características físicas o belleza natural.

Sabemos que una propiedad raíz siempre subirá de valor, sencillamente porque la cantidad de kilómetros cuadrados de superficie en el planeta —la oferta— es limitada y cada vez hay más demanda, o sea, humanos que necesitamos ese espacio o queremos más tierra a nuestro nombre.

Llevamos siglos diciendo que lo más importante de una propiedad es su ubicación, pero estamos a punto de redefinir lo que significa una “buena ubicación”. Es momento de tomar acción. **F**

Raul Fierro

Director de Futurismo Inmobiliario

FRENTE AL COMERCIO CON CHINA

28

La globalización ha experimentado cambios importantes derivados de factores geopolíticos, así como otras modificaciones estructurales ocasionadas por la pandemia. Este cúmulo de factores ha provocado un proceso de polarización en el mundo entre dos grandes potencias: Estados Unidos y China. Como resultado, el planeta ha comenzado a regionalizarse en muchos aspectos, no sólo en términos de proximidad geográfica, sino, especialmente, en la afinidad política, cultural y económica (*i.e.* alianzas estratégicas). Por si fuera poco, los conflictos armados y los cambios políticos derivados de una gran cantidad de elecciones en el mundo, en 2024, han exacerbado esta situación.


Dos elecciones muy importantes este año podrían contribuir a dicha polarización: la de Europa y la de Estados Unidos. En el caso de Europa, a inicios de junio tuvieron lugar las elecciones para el Parlamento Europeo, con resultados que favorecieron más a la corriente de derecha. Este sesgo ideológico podría implicar políticas en contra de la migración y también de las importaciones chinas. En Estados Unidos, la elección del 5 de noviembre podría estar caracterizada por una contienda muy cerrada entre Kamala Harris y Donald Trump. Si bien existe un sesgo en la probabilidad de éxito hacia el segundo, el sentimiento anti China y la idea de la extensión de la guerra comercial con esa nación asiática ha permeado en las estrategias centrales de ambas campañas.

Una primera implicación de esta tensión geopolítica entre Estados Unidos (y países afines) en contra del comercio con China ha sido la imposición de aranceles. Este año, la administración del presidente Biden impuso tarifas a cerca de 18,000 millones de dólares de importaciones provenientes de China, con especial énfasis en autos eléctricos, tecnología y acero, entre otras. Esto se suma a otros impuestos que ya se habían planteado desde la administración de Trump entre

2017-2020 (algunos que, inclusive, podrían continuar reflejándose de manera progresiva en 2025 y 2026), así como algunos programas que tienen como fin reducir la muy alta dependencia de Estados Unidos sobre artículos que provienen del país asiático, como el *Chips & Science Act*.

Por su parte, Europa también dio a conocer, recientemente, la implementación de tarifas adicionales entre 17.4% y 38.1% a diversos artículos provenientes de China. Esto se suma al impuesto comunitario del 10%. Canadá también ha mostrado interés por hacer lo mismo. El gobierno del primer ministro Trudeau ha comenzado el diseño de un esquema arancelario a los vehículos eléctricos de fabricación china, cuyo fin es alinear su estrategia con aquella ya implementada por Estados Unidos y Europa. México vive una situación similar, con 544 fracciones arancelarias este año, entre 5% y hasta 50% en productos de acero, aluminio, textiles, confección, plástico y manufacturas, entre otros.

Las medidas de retaliación de China están en la mira. El gobierno de Xi Jinping podría apuntar tanto a agricultores europeos como a fabricantes de automóviles, especialmente alemanes, iniciando algunos procesos de investigación sobre las importaciones de carne de cerdo de la Unión Europea. Adicionalmente, esto podría complicar la relación del país asiático con economías occidentales en un contexto donde China ha ampliado su red de aliados estratégicos. Tal ha sido el caso de la adición de países al grupo de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica). En 2024 se sumaron Egipto, Etiopía, Arabia Saudita, Emiratos Árabes Unidos e Irán.

Este tema se ha vuelto fundamental para entender la dinámica del *nearshoring* y otros cambios estructurales que se vivirán en el comercio exterior en los siguientes años. El desempeño de China continuará jugando un papel muy importante, al igual que cuando ingresó a la Organización Mundial de Comercio en 2001. 

Alejandro Padilla

Director General Adjunto de Análisis Económico y Financiero de Grupo Financiero Banorte. Las opiniones expresadas en este documento son de exclusiva responsabilidad del autor y no representan la opinión de Grupo Financiero Banorte ni sus subsidiarias o filiales.

UniBank impulsa la movilidad sostenible a través de la digitalización

Esta institución financiera apuesta por la sostenibilidad a través de la digitalización, facilitando la reducción de emisiones y apoyando el cambio hacia formas de transporte más limpias y eficientes



Con más de 14 años ofreciendo soluciones financieras, UniBank ha experimentado un constante crecimiento y evolución que la han posicionado como un banco reconocido por su servicio de excelencia, atención personalizada y preocupación por la conservación del medio ambiente. Su enfoque hacia la sostenibilidad ha sido clave en esta transformación, integrando prácticas responsables en cada aspecto de su operación.

“Nuestra visión sobre sostenibilidad es clara: estamos comprometidos a abordar las principales necesidades relacionadas con la movilidad sostenible, con el fin de proteger el medio ambiente y garantizar el bienestar de las futuras generaciones”, asegura John Rozo, Gerente General.

Este compromiso se refleja en acciones concretas. La entidad financiera panameña ha apostado por la digitalización de sus servicios, lo que ha transformado la manera en que los clientes interactúan con el banco. Hoy en día, la gestión de productos financieros como los préstamos automotrices y la apertura de cuentas de ahorro se realiza de manera 100% digital. Esto ha permitido reducir significativamente el consumo de combustibles fósiles y las emisiones de carbono, al eliminar la necesidad de desplazamientos físicos a las sucursales. Además, la institución promueve activamente el financiamiento para la adquisición de vehículos eléctricos, incentivando un cambio real hacia formas de transporte más limpias y eficientes.

En cuanto a la adaptación a las demandas del mercado, UniBank ha mostrado avances significativos. Desde el lanzamiento de su plataforma digital, el 65% de los créditos automotrices ya se gestionan de manera completamente digital en pocos meses. Además, más del 16% de las cuentas de ahorro abiertas en 2024 fueron gestionadas de forma digital, con una tendencia creciente. La introducción de la firma digital ha sido otro paso clave, al eliminar el uso de papel y reducir los viajes innecesarios, lo que contribuye aún más a su objetivo de sostenibilidad.

A esto se suma la instalación de un punto de carga para vehículos eléctricos en la Casa Matriz, lo que subraya cómo el banco está liderando con el ejemplo en la adopción de prácticas ecológicas.

“Estamos comprometidos en la creación de modelos de negocio más amigables con el planeta, asegurando el bienestar de las generaciones venideras”, afirma el directivo.

UniBank ha implementado importantes innovaciones tecnológicas para mejorar la movilidad sostenible, destacando el onboarding digital de préstamos automotrices, y cuentas de ahorro y jurídicas, lo que permite a los clientes realizar estos trámites de manera remota, sin necesidad de desplazarse a una sucursal, reduciendo así las emisiones de carbono. Estas iniciativas no solo mejoran la eficiencia operativa, sino que también reflejan su firme compromiso con la sostenibilidad, utilizando la tecnología para minimizar el impacto ambiental y promover prácticas más responsables con el entorno.

EL FUTURO DE LAS FINTECH

30

El mundo de las fintech siempre ha sido un panorama dinámico, caracterizado por la rápida innovación, la disrupción de los servicios financieros tradicionales y el constante impulso hacia una mayor inclusión financiera. *El informe Global Fintech 2024*, de BCG y QED Investors, deja claro que, aunque el sector enfrenta desafíos significativos, también tiene un inmenso potencial para su crecimiento y transformación.

Es importante empezar con una mirada retrospectiva a la evolución de la industria durante las últimas dos décadas. Desde sus etapas incipientes hasta convertirse en un componente integral de los sistemas financieros globales, las fintech han remodelado dramáticamente cómo transaccionamos y gestionamos nuestras finanzas. Su verdadero legado reside en la capacidad para democratizar los servicios financieros, haciéndolos más accesibles a millones de personas no bancarizadas y subbancarizadas en todo el mundo. A pesar del progreso, estamos apenas en el “segundo capítulo” de la historia de las fintech. La llegada de tecnologías innovadoras como la Inteligencia Artificial Generativa (GenAI) y el persistente panorama de la exclusión financiera destacan el vasto potencial no explotado dentro del sector. El entorno actual, marcado por un enfriamiento en el financiamiento y un aumento en el escrutinio regulatorio, requiere un cambio en las estrategias. La prudencia para gestionar riesgos sin comprometer el crecimiento es ahora tan crucial como generar beneficios.

Nueve tendencias están influyendo en el panorama. Para comenzar, la era del capital barato ha terminado, y las fintech deben navegar por un periodo de tasas de interés más altas, lo que aumenta los costos de financiamiento mientras se empuja por un crecimiento rentable. Además, el campo de juego regulatorio se está equilibrando, con un mayor escrutinio y nuevos marcos emergiendo a nivel mundial. Esta tendencia se ejemplifica con acciones como las del Buró de Protección Financiera del Consumidor de Estados Unidos (CFPB) contra las grandes tecnológicas y las billeteras digitales.

Por otra parte, países como India y Brasil han implementado con éxito Infraestructura Pública Digital (DPI), impulsando la innovación fintech y el acceso financiero más amplio. No obstante, replicar estos modelos en otras regiones sigue siendo un desafío significativo. A medida que las fintechs y los bancos

tradicionales adoptan pagos en tiempo real y GenAI, el riesgo de fraude aumenta, lo cual hace imprescindible abordar estos riesgos mediante medidas robustas de ciberseguridad.

Simultáneamente, GenAI está revolucionando la productividad y el marketing dentro de las fintechs, ofreciendo oportunidades significativas de ahorro de costos. Su potencial para la innovación de productos mejorará aún más la gestión financiera personalizada. Asimismo, la integración de servicios financieros en interacciones no financieras se está expandiendo, impulsada por las interfaces de programación de aplicaciones y las experiencias de usuario sin fricciones. Esta tendencia está destinada a generar ingresos sustanciales para 2030.

Además, los bancos y las fintechs están aprovechando los datos propios para crear oportunidades de marketing personalizadas dentro de sus ecosistemas. Este enfoque, conocido como comercio conectado, promete nuevas fuentes de ingresos y una mayor lealtad del cliente. Aunque la banca abierta fomenta la innovación y la inclusión financiera, su impacto en la competencia bancaria de consumo sigue siendo modesto. El verdadero valor reside en la capa de conectividad y los casos de uso innovadores que habilita.

A medida que las tasas de interés se estabilizan, se espera que el sector fintech vea un resurgimiento en las ofertas públicas iniciales (OPI) y de la actividad de fusiones y adquisiciones, proporcionando liquidez y oportunidades de crecimiento.

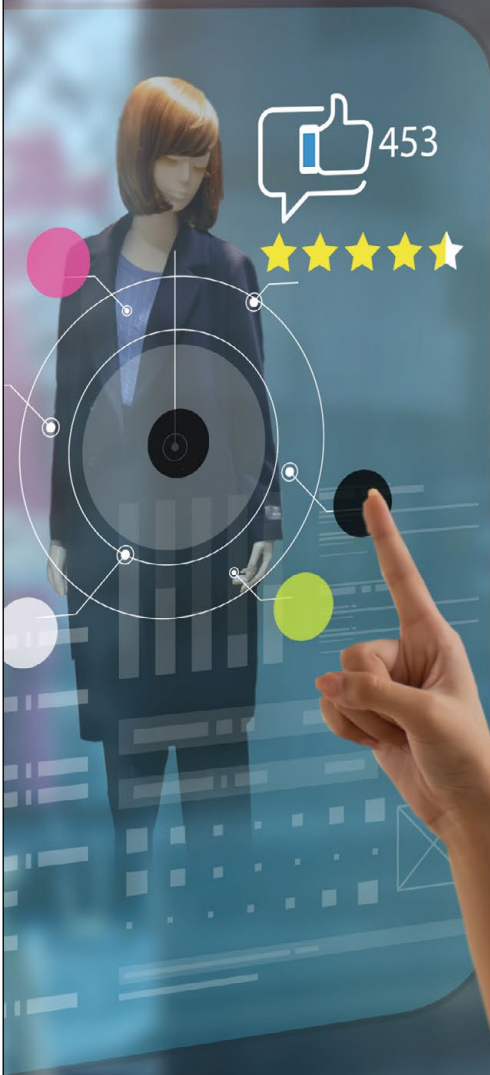
El Informe Global Fintech 2024 pinta un panorama de un sector en una encrucijada. Los desafíos son significativos, pero también las oportunidades. Las fintechs que puedan navegar por las complejidades de las altas tasas de interés, la convergencia regulatoria y la necesidad de una gestión robusta de riesgos emergerán más fuertes y resilientes. La integración de tecnologías avanzadas como GenAI y el impulso continuo hacia el financiamiento integrado y el comercio conectado impulsarán la próxima ola de innovación fintech.

El futuro de la industria radica en equilibrar la prudencia con el crecimiento, aprovechar las nuevas tecnologías para mejorar la productividad y las experiencias del cliente, y fomentar asociaciones con bancos tradicionales. La capacidad del ecosistema para adaptarse e innovar determinará su éxito en moldear el panorama de los servicios financieros durante las próximas décadas. **F**

Alejandro Tseli

Managing Director & Partner BCG

Casos de éxito en los negocios



Estrategias valientes: cómo las empresas líderes superan a sus competidores



Desde impulsar una mentalidad de innovación y compromiso con la sostenibilidad, hasta llevar a cabo transformaciones digitales y manejar sus portafolios con estrategia, estas empresas prueban que el valor y la firmeza son fundamentales para triunfar en un entorno empresarial complejo.

En un mundo de negocios cada vez más incierto, donde las empresas enfrentan desafíos como la pandemia de COVID-19, la inflación, y las tensiones geopolíticas, pocas compañías logran destacarse en crecimiento de ingresos y beneficios. De hecho, menos de una de cada cuatro empresas supera a sus pares en estos aspectos, según un nuevo estudio de McKinsey. Pero, ¿qué distingue a estas empresas que logran un rendimiento excepcional?

Lo que realmente marca la diferencia es el coraje. Los directores ejecutivos que han mostrado determinación y valentía al adoptar y mantener estrategias de crecimiento a lo largo de ciclos económicos difíciles han guiado a sus organizaciones hacia el éxito, incluso en tiempos de gran incertidumbre. Este estudio revela seis estrategias clave que han permitido a estas empresas destacarse y mantenerse en la cima de sus industrias.

1. Fomentar una cultura de innovación y mentalidad innovadora.

Las empresas que sobresalen en innovación invierten fuertemente en investigación, desarrollo, capacidades digitales, análisis y en inteligencia artificial. Estas compañías no solo hablan de innovación, sino

que la integran profundamente en su cultura, estableciendo objetivos claros y fomentando un ambiente donde no se teme a asumir riesgos.

2. Compromiso con un crecimiento sostenible e inclusivo.

Los “triple ganadores” son aquellas empresas que, además de crecer en ingresos y beneficios, mejoran sus puntuaciones en sostenibilidad y ESG. Este enfoque integral las posiciona mejor para alcanzar y mantener un rendimiento de crecimiento superior.

3. Impulsar el núcleo del negocio con datos, análisis e inteligencia artificial.

Las empresas que priorizan el crecimiento de su núcleo mediante transformaciones digitales, análisis de datos y el uso de inteligencia artificial logran una ventaja competitiva duradera.

4. Expandirse hacia negocios adyacentes donde tengan derecho a ganar.

Las empresas que exploran nuevas oportunidades de negocio de manera estratégica, aprovechando sus capacidades únicas y conexiones con clientes, logran generar múltiples flujos de valor y aumentar significativamente sus rendimientos para los accionistas.

5. Reducción estratégica para crecer.

En ocasiones, el camino hacia el crecimiento comienza con la reducción. Las empresas que gestionan dinámicamente sus portafolios y deciden desinvertir en áreas que no complementan su negocio principal logran un rendimiento superior en el largo plazo.

6. Movilizar a las personas para capturar valor rápidamente.

Las empresas que movilizan a sus empleados, desde la alta dirección hasta la primera línea, construyendo capacidades y habilidades, logran capturar valor de manera rápida y efectiva, impulsando un rendimiento superior.

Las transformaciones exitosas no solo aseguran el crecimiento continuo, sino que también construyen resiliencia en toda la empresa. En un entorno donde los recursos son limitados y la incertidumbre económica es la norma, los líderes empresariales que guían a sus compañías hacia el éxito continuo lo logran no por casualidad, sino porque tienen el coraje necesario para hacerlo.

Éxito regional: la fórmula de Cargill en Centroamérica por la seguridad alimentaria



Una historia de éxito que se ha forjado al colocar a sus colaboradores, clientes y consumidores en el centro de sus decisiones, basada en la innovación y con un profundo compromiso con el bienestar social y ambiental de la región.

Con más de 55 años de presencia en Centroamérica y consecuentemente con su propósito de nutrir al mundo de manera segura, responsable y sostenible, Cargill es un pilar de seguridad alimentaria y sostenibilidad. Desde sus primeros pasos en la región, la compañía ha trabajado para conectar a agricultores, productores, clientes y consumidores, fomentando un ecosistema que ha impactado positivamente a millones de personas.

“Cargill se encuentra en el centro de la cadena de suministro de alimentos, lo que nos permite crear un sistema alimentario más sostenible y resiliente. Así es como desempeñamos un papel fundamental en el impulso de la seguridad alimentaria mundial”, explica Xavier Vargas, presidente de Cargill Proteína Latinoamérica (CPLA).

La regionalización de marcas como Delicia y Kimby es un ejemplo del enfoque de Cargill en satisfacer las demandas de los consumidores y refuerza su presencia en múltiples países de la región. Esta capacidad de regionalizar sus marcas, le ha permitido estar en

los mercados de Guatemala, Honduras, Nicaragua, y Costa Rica, donde marcas locales como Perry, Pollo Norteño, Tip-Top y Pipasa son referentes.

UN ENFOQUE EN LA SOSTENIBILIDAD E IMPACTO SOCIAL

Uno de los pilares sobre los que se rige Cargill en Centroamérica es su compromiso con la sostenibilidad y desarrollo social. Vargas dice que “no es solo algo bueno de hacer, es lo correcto para las personas y el planeta, para hoy y las generaciones que vienen. Por eso, todos nuestros programas para el desarrollo social están vinculados al fortalecimiento de la seguridad alimentaria donde operamos”.

La “Alianza para Centroamérica” (PCA) ejemplifica cómo Cargill integra estos valores en su negocio. La empresa invierte 150 millones de dólares en proyectos para fortalecer la cadena de valor agrícola y 10 millones en programas sociales para empoderar a mujeres agricultoras, mejorar la educación y apoyar a micro, pequeñas y medianas empresas.

Cada año, más de 60 mil personas se benefician de las acciones de Responsabilidad Social Corporativa de Cargill, con un impacto tangible en las comunidades centroamericanas. Además entiende que el crecimiento económico y el desarrollo social van de la mano, y su enfoque en empoderar a las mujeres y apoyar a pequeños productores refleja su visión integral de la sostenibilidad.

ASESOR EXPERIMENTADO

La regionalización de la marca Delicia, por ejemplo, no solo incrementó la producción y distribución en Centroamérica, sino que también fortaleció su posición en la industria de la proteína, consolidando a Cargill como un referente en el sector.

Asimismo, la empresa ha diversificado sus operaciones, expandiéndose en e-commerce para adaptarse y responder a los mercados.

El lanzamiento de aplicaciones como “Aquí + Frescos” y “Mi Cargill” son referencias de cómo la empresa está utilizando la tecnología para facilitar la experiencia de compra tanto para consumidores finales (B2C) como para clientes corporativos (B2B).

La compañía entiende que el éxito a largo plazo depende de su capacidad para seguir innovando, adelantándose a los cambios en el mercado y, sobre todo, mantenerse fiel a sus principios de sostenibilidad y responsabilidad social.



Xavier Vargas,
presidente de Cargill
Proteína Latinoamérica.

Por Lina Vargas Vega

VIVIR SIN PLÁSTICO ¿ES POSIBLE?

MUCHOS DE LOS CIGARROS, BOLSAS, BOTELLAS Y EMPAQUES DE PLÁSTICO QUE CONSUMIMOS A DIARIO TERMINAN EN ALGÚN LUGAR DEL MUNDO, Y AHÍ PERMANECERÁN POR SIGLOS. SI LA PRODUCCIÓN DE PLÁSTICO NO DISMINUYE LE PODRÍA COSTAR AL PLANETA UN CALENTAMIENTO GLOBAL DE 1.5°C. GOBIERNOS, PRIVADOS Y ONGS YA PONEN MANOS A LA OBRA PARA EVITAR QUE EL PLANETA SIGA ESA TENDENCIA.



En medio de una tarea de limpieza costera de la Fundación Malpelo en la comunidad de Guachalito en el Pacífico colombiano, niños de 7 a 8 años de edad llenan sus bolsas con basura, ramas y flores. Cuando Felipe Ladino, ecólogo de la entidad, indagó entre el grupo descubrió que a aquellos jóvenes les costaba diferenciar el plástico de la naturaleza. Guachalito es un paraíso terrenal en el que terminan algunos de los desechos del país y para sus habitantes ya es normal.

Una bolsa plástica se usa en promedio 12 minutos antes de ser desechada, y si su tratamiento no es correcto, puede terminar en cualquier ecosistema del planeta hasta por 1,000 años en proceso de degradación. “Los plásticos de un solo uso representan la categoría de plásticos más problemáticos si hablamos de contaminación”, explica María Alejandra González, coordinadora de Políticas de Plásticos de WWF en Latinoamérica y el Caribe.

Más del 70% de la basura que se encuentra en limpiezas costeras



BAJO EL AGUA

La apneísta Sofía Gómez hace activismo en el santuario de Flora y Fauna de la Isla de Malpelo.

2000 y 2019, alcanzando las 460 millones de toneladas anuales, y si no se toman medidas se prevé que esté cerca de triplicarse para 2050 y consuma 13% de la cuota de carbono que le queda a la Tierra para mantener el calentamiento por debajo de 1.5 °C.

Ante la gravedad del problema, Colombia está empezando a tomar medidas. La Ley 2232 de 2022 regula la prohibición y sustitución gradual de 14 categorías de productos de plásticos de un solo uso donde se incluyen bolsas, cigarrillos, empaques para comida, copitos de algodón, adhesivos, etiquetas, entre otros.

En abril de este año, el Ministerio de Ambiente, a cargo de la ministra Susana Muhamad, expidió una resolución en la que “se reglamenta casi el 80% de la Ley de Plásticos que emitió el Congreso en 2022. Es una norma que define aspectos sobre las prohibiciones que entraron a ejercerse en junio pasado; de esos 14 productos hay ocho que entran a prohibición”, declaró la jefe

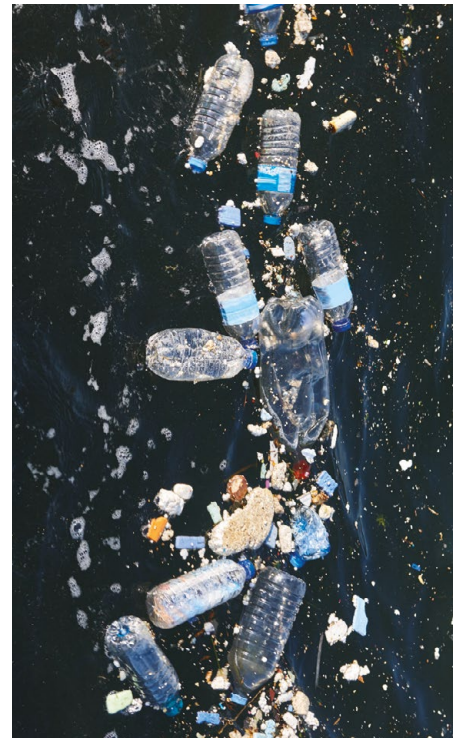
de cartera en una rueda de prensa. El gobierno no es el único que debe poner de su parte. El sector privado ya tiene la operación en marcha, especialmente aquellos que ponen en circulación plásticos de un solo uso: “En 2023 logramos garantizar el abastecimiento por 10 años de resina PET reciclada con lo que evitamos el uso de materias primas vírgenes”, declaró Martha Ruby Falla, directora de Sostenibilidad de Postobón.



EL TRATADO GLOBAL DE PLÁSTICOS BUSCA DISMINUIR SU PRODUCCIÓN EN UN 75% PARA EL 2040”

TATIANA CÉSPEDES

COORDINADORA DE CAMPAÑAS PARA GREENPEACE COLOMBIA



pertenece a este segmento, el mismo que representa un poco más de la mitad de todo el plástico que se produce a nivel global. Según Greenpeace, sólo en Colombia se consumen 1.2 millones de toneladas de plástico por año y cada persona desecha 24 kilos del material anualmente, el 74% de los envases desechados terminan en rellenos sanitarios que llegan a contaminar mares, ríos y manglares.

No es un problema menor si se tiene en cuenta que la producción mundial de plástico se duplicó entre los años

FOTOS: © DIANA REY MELO, © MARTIN KATZ / GREENPEACE ENVATO

En MetroBank somos...



Asesores de confianza para nuestros clientes.
Innovación porque estamos siempre a la vanguardia.
Compromiso y unión para nuestro equipo.
Responsabilidad porque creemos en aportar valor a la sociedad.
Experiencia porque vivimos los momentos de nuestros clientes.

Pero, sobre todo, somos tu banco de confianza.



MetroBank
ES CONFIANZA

MetroBank: compromiso con confianza y sostenibilidad



MetroBank se ha consolidado como una institución financiera de prestigio en Panamá, destacando por su compromiso inquebrantable con la confianza, la transparencia y la solidez.

MetroBank a lo largo de los años, ha construido una reputación sólida, basada en relaciones duraderas con sus clientes, innovación en productos y servicios financieros de vanguardia, y un enfoque estratégico en la sostenibilidad.

La entidad se distingue como un banco de asesores financieros confiables, respaldado por una junta directiva de gran experiencia en diversos sectores empresariales. Esta combinación de experiencia y visión estratégica otorga a MetroBank una ventaja competitiva única en el mercado financiero panameño.

Su propósito es construir relaciones sólidas, liderar con excelencia e innovar en productos y experiencias memorables. El banco involucra a un equipo especializado en un entorno inclusivo que valora la diversidad, superando las expectativas de los clientes con soluciones innovadoras y flexibles.

Grupo Financiero MetroBank, ha recibido múltiples reconocimientos internacionales por su innovación en tecnología, clima organizacional y reputación corporativa. Su Gerente General, Ernesto A. Boyd Jr., ha sido destacado por su liderazgo en el sector bancario panameño.

Este año, el banco presentó su primer Informe de Sostenibilidad, identificando los factores Ambientales, Sociales y de Gobernanza (ASG) que influyen en sus procesos bancarios. Este informe destaca su compromiso con la sostenibilidad y marca el inicio de un camino hacia un futuro más responsable. Este proceso les ha permitido desarrollar una estrategia que busca no solo asegurar un rendimiento financiero sólido, sino también impactar positivamente en el bienestar de la sociedad panameña. Este enfoque posiciona al banco como un actor clave en el crecimiento sostenible y la responsabilidad social.

Han logrado un crecimiento constante en el sistema bancario panameño, alcanzando activos de \$1,820 millones, un patrimonio de \$233 millones y una adecuación de capital del 15%, casi el doble del mínimo exigido por la Superintendencia de Bancos, cifras al cierre del 30 de junio de 2024. Este crecimiento se atribuye a hitos clave, como la entrada de nuevos inversionistas en 2007, su inscripción en la Bolsa de Valores de Panamá en 2018, y la exitosa emisión de Acciones Preferidas en 2022.

Este año, el banco recibió una mejora en su calificación por Fitch Ratings y

Moody's Local de A(pan) con perspectiva estable, a pesar del contexto desafiante del país. Este reconocimiento es prueba del buen desempeño en diversos ciclos económicos, manteniendo sólidos indicadores de liquidez, gestión de riesgos y capital.

Desde su fundación hace 33 años, ha adquirido el compromiso de construir una plataforma integral de productos y servicios financieros, medios de pago y comercio electrónico. En este tiempo, ha mostrado sus fortalezas en áreas como Banca Privada, Corporativa y Comercial, Digital y Premium.

Con un fuerte enfoque en el servicio personalizado, de excelencia y con tecnología de punta, MetroBank es hoy un aliado estratégico para sus clientes. Ofrece soluciones financieras personalizadas, diseñadas para proteger el capital y el legado familiar, con énfasis en la transición patrimonial hacia las nuevas generaciones.

Guiados por una junta directiva visionaria, el liderazgo de su equipo ejecutivo y el mejor talento local, MetroBank ha implementado una estrategia de negocio que se traduce en un mejor retorno sobre el capital para sus accionistas y en una mayor eficiencia operativa.

“A medida que miramos hacia el futuro, estamos convencidos de que la sostenibilidad es una oportunidad de negocio superior, y seguimos avanzando con pasos firmes en esa dirección”, comentó Ernesto A. Boyd Jr., Vicepresidente Ejecutivo y Gerente General de MetroBank.

“Estamos preparados para continuar nuestra trayectoria de crecimiento y éxito, con un enfoque en la creación de valor para nuestros accionistas, clientes y la sociedad panameña en su conjunto”, concluyó.



Ernesto A. Boyd Jr.



PEQUEÑO GRAN PROBLEMA

Los microplásticos son los elementos más encontrados durante las limpiezas marinas.



Para lograr darle una segunda vida al plástico es importante su recolección. Empresas como Femsa Colombia trabajan directamente con el gremio reciclador. Johana Cerpa, vicepresidenta Legal y de Asuntos Corporativos de la empresa destacó que buscan “incrementar la tasa de recolección y reciclaje de materiales aprovechables, especialmente botellas PET, para que puedan regresar al ciclo de transformación y convertirse en materia prima, fomentando cambios culturales que aporten a la generación de conciencia sobre el oficio del reciclaje”.

Femsa global tiene la meta a 2030 de recolectar y reciclar el equivalente al 100% de los envases que pone en el mercado, fabricar botellas con

al menos 50% de material reciclado e impulsar el uso de envases retornables a nivel mundial para que al menos el 25% de todas las bebidas del portafolio sean botellas de vidrio o retornables.

Aunque quienes realmente lideran esta discusión a nivel mundial son las entidades sin ánimo de lucro. Este año, Greenpeace ancló por primera vez en la nación sudamericana su barco insignia *Arctic Sunrise* con el fin de visibilizar la fauna y flora de la zona pero también la problemática que viven las comunidades a causa de los desperdicios —principalmente el plástico— que no tuvieron un adecuado proceso de reciclaje, y cómo esto llega a afectar profundamente los ecosistemas marinos: “Esta expedición tenía como objetivo apoyar la campaña

Una bolsa plástica que se usa una vez puede tardar hasta 1,000 años en degradarse

internacional de Greenpeace para que se firme el Tratado Global de Plásticos y lograr disminuir su producción en un 75% para el 2040”, expresó Tatiana Céspedes, coordinadora de Campañas para Colombia de la organización.

Entidades como Greenpeace y WWF trabajan recolectando firmas y donaciones, visibilizando problemáticas y soluciones y generando conciencia entre la población; ese es tal vez su mayor aporte. “Nuestro mayor incentivo es trabajar con los consumidores para que se pregunten siempre si los artículos —plásticos de un solo uso— que están adquiriendo realmente los necesitan, si son prescindibles o si hay

una alternativa de un material reutilizable”, dijo González de WWF.

Lo cierto es que en el mercado ya existen varias alternativas para reemplazar los plásticos de un solo uso. Desde soluciones simples como bolsas de tela para merca, cubiertos de acero o bambú y mezcladores de madera, hasta algunas un poco más elaboradas como materiales de fibras vegetales como la madera de palmera reciclada, o como el lino, el cáñamo y el coco, que ya se usan para revestir el interior de carros y aviones, en tablas de surf de nieve, entre otros.

Reducir el impacto y darle un respiro a la Tierra es posible, pero el

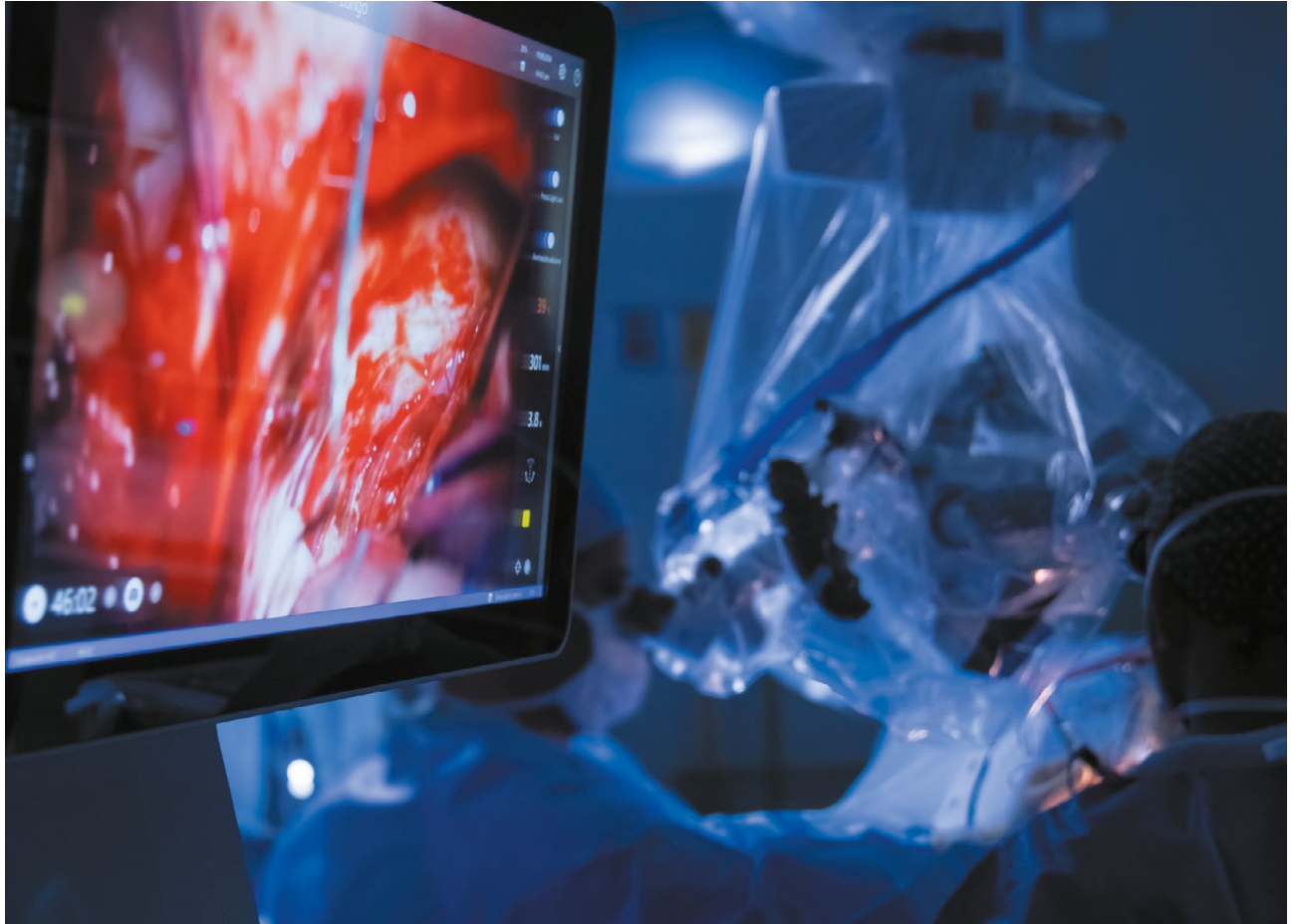
trabajo debe ser conjunto, las acciones del Gobierno, los privados y las ONGs no serán suficientes si la población no se ‘sube al bus’ de la sostenibilidad. Los niños del Pacífico ya hacen su parte cuidando sus playas, pero si el consumidor de las grandes ciudades no tiene conciencia de que aquel cigarrillo que usaron durante algunos minutos puede terminar en el mar afectando la vida de un animal marino —que probablemente ya esté en vía de extinción— la tarea nunca va a estar completa. El planeta ya está mostrando signos del cambio climático; el momento de escucharlo y tomar acción es ahora. **1**

VECINO INVASOR

La ruta migratoria de miles de especies marinas está contaminada con plástico



Hospital El Pilar inicia una nueva era: el futuro de la neurocirugía presente en Centroamérica



Por más de 60 años, Hospital El Pilar ha marcado la pauta en la atención médica en Guatemala y Centroamérica, reforzando su compromiso con la salud a través de la innovación tecnológica.

Su reputación como una institución médica de referencia en Guatemala y toda Centroamérica ha estado marcada por un firme compromiso con la innovación. No solo ha elevado los estándares de la atención médica en el país, sino que también ha mejorado significativamente la experiencia de sus pacientes, quienes son el centro de su enfoque. Por ello, ha logrado posicionarse como un líder indiscutible en

el sector hospitalario gracias a su decidida apuesta por la tecnología avanzada y la formación continua de su personal.

Según el Dr. Federico Ranero, director médico de la institución, en Hospital El Pilar la salud del paciente es una prioridad máxima. “Esto se refleja en nuestra constante inversión en tecnología de última generación”, agrega. Una filosofía que le ha permitido mantenerse a la vanguardia en la región.

TECNOLOGÍA QUE TRANSFORMA VIDAS

Una de las áreas en las que Hospital El Pilar ha marcado una diferencia significativa es en la cirugía de columna. La introducción de tecnologías avanzadas como el Neuronavegador, el Arco en C 3D y la Mesa específica de columna tipo Allen, ha revolucionado la manera en que se realizan estas intervenciones.

“La Neuronavegación ha sido clave para mejorar la seguridad y eficiencia de las cirugías de columna. Podemos realizar intervenciones con una precisión que antes era imposible, reduciendo el tiempo quirúrgico y las complicaciones postoperatorias”, destaca el Dr. Ranero. Estas tecnologías permiten a los cirujanos visualizar en tiempo real la anatomía del paciente, garantizando una exactitud milimétrica en cada intervención.

El Arco en C 3D, por su parte, añade un nivel de sofisticación que asegura la correcta colocación de implantes, incluso en pacientes con anatomías complejas. Esta tecnología, combinada con la Mesa Allen, permite realizar procedimientos con una precisión sin precedentes, optimizando los resultados y acelerando la recuperación de los pacientes.

Además de la innovación tecnológica, Hospital El Pilar ha sido pionero en la adopción de técnicas de cirugía mínimamente invasiva, que hoy es la opción preferida por su menor impacto en el cuerpo del paciente.

El Dr. Julio Pozuelos, especialista en este campo, afirma que desde que se introdujo la cirugía mínimamente invasiva, se ha visto una mejora notable en los resultados. “Las incisiones son más pequeñas, el tiempo de recuperación es más corto y los pacientes pueden regresar a casa al día siguiente”, destaca.

Este enfoque no solo reduce el trauma quirúrgico y el tiempo de hospitalización, sino que también mejora los resultados estéticos, dejando cicatrices menos visibles. La combinación de tecnología avanzada y técnicas mínimamente invasivas coloca al hospital en la vanguardia de la cirugía de columna en la región.

INNOVACIÓN CONSTANTE

El compromiso de Hospital El Pilar con la innovación no se detiene aquí. La institución ya ha proyectado la construcción de una nueva torre de especialidades

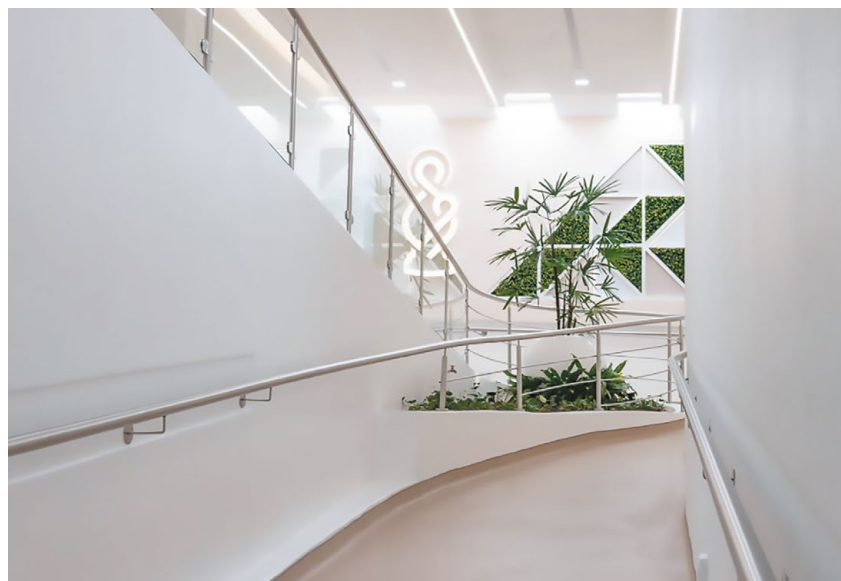
médicas, que incluirá instalaciones y tecnología de vanguardia para continuar mejorando la atención al paciente.

Además, se está preparando para la implementación de la cirugía endoscópica de columna, una técnica que permitirá intervenciones aún menos invasivas y con mayor precisión.

“Nuestro objetivo es seguir avanzando en beneficio de nuestros pacientes,

ofreciéndoles siempre las mejores opciones de tratamiento”, concluye el Dr. Ranero.

Con su enfoque en la innovación y el cuidado del paciente, Hospital El Pilar se mantiene como un pilar de la salud en Guatemala, comprometido con ofrecer una atención médica de calidad y transformar la vida de quienes confían en sus servicios.



Por Anasella Acosta

AUMENTA COLOCACIÓN DE AUTOS ELÉCTRICOS

CON UNA NOTORIA PRESENCIA DE MARCAS CHINAS EN LA REGIÓN, LA INTRODUCCIÓN DE VEHÍCULOS ELÉCTRICOS AVANZA DE MANERA CONSIDERABLE EN 2024 CON COSTA RICA COMO NACIÓN PUNTERA.

REPORTAJES • ELECTROMOVILIDAD | 42



El transporte es una de las principales fuentes de contaminación en la región, pues representa casi el 39% de las emisiones totales de gases de efecto invernadero en América Latina y el Caribe, de acuerdo con el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), esto convierte al sector en uno de los principales desafíos en el camino hacia la transición energética, y hace de la movilidad sostenible uno de los temas prioritarios para las urbes.

Con naciones que concentran hasta el 80% de su población total en las ciudades, la electromovilidad ha avanzado como alternativa en una curva

ascendente en Latinoamérica, la que si bien no lleva la velocidad deseada, sí ha puesto sobre la mesa temas indispensables para la transición: la infraestructura para la recarga de las unidades, la diversidad de proveedores, los incentivos fiscales para el reemplazo y, por supuesto, el tema del financiamiento para acceder a los vehículos.

La Asociación Costarricense de Movilidad Eléctrica (Asomove) calcula que en 2023 ya circulaban en ese país —puntero en la transición— 12,219 unidades eléctricas (autos, motos, bicicletas, carga liviana, buses y camiones de carga), contra 6,526 de 2022. Y en lo que va de este año, el

acumulado ya suma 17,903 unidades eléctricas.

En ese sentido, Lorena Arce Quirós, vicepresidente de Banca de Empresas y Banca Privada para Costa Rica, comparte que durante los dos últimos años, desde la perspectiva del financiamiento, el crecimiento más importante se ha percibido en la colocación de vehículos eléctricos. “Hoy el 20% de nuestra cartera es de vehículo eléctrico”.

A nivel regional, el portal de análisis y estadística Statista, prevé que al terminar este año, el mercado de automotores eléctricos genere ingresos por 161.4 millones de dólares (MDD) en Centroamérica, un crecimiento anual del 18.73%.

Lorena Arce refiere que el banco cuenta con diversos esquemas con enfoques en el plazo, la tasa de interés y la comisión, para la transición de las flotas de las compañías y también para particulares. Menciona que ahora hay una diversidad en la proveeduría de vehículos eléctricos bastante significativa, “han llegado nuevas marcas al país, sobre todo asiáticas, que complementan la oferta”.

En diciembre del año pasado Purdy —un distribuidor tico de vehículos eléctricos—, por ejemplo, se convirtió en el primer distribuidor oficial de la marca china XPENG y recientemente ha incorporado las marcas Higer y FAW, también de origen chino.

“Hemos incorporado marcas pioneras como XPENG, con su tecnología 100% eléctrica; FAW, especializada en camiones eléctricos, y Higer, que ofrece microbuses y buses eléctricos. Estas opciones no sólo diversifican nuestro portafolio, sino que también responden a las diversas necesidades del mercado, brindando alternativas limpias y eficientes que contribuyen al desarrollo de una movilidad más sostenible en Costa Rica”, comparte Alejandro Rubinstein, CEO de Grupo Purdy.

Lorena Arce anota que el 19% de lo que financian en vehículos eléctricos es de origen asiático: “Hay el doble de colocación con marca china versus lo otros que tienen”.

A finales de 2023, China se colocó como el mayor exportador de autos, superando a Japón, de acuerdo con la Asociación China de Fabricantes de Automóviles, y además es el primer mercado de autos eléctricos en el mundo.

Lorena Arce también se refiere a la variedad en precios, lo que abona a la accesibilidad: “Tienes vehículos con costos desde los 10,000 y 12,000 dólares, hasta vehículos de alta gama en el orden de los 80,000 dólares”.

Aunque el crecimiento reciente en la adquisición de automóviles puede

ser un rebote del *impasse* de la pandemia, la vicepresidenta de Banca de Empresas de BAC estima que habrá un crecimiento de entre 8% y 10% en la cartera de movilidad, como un todo. “Sin embargo, sí vemos que el vehículo eléctrico va a seguir creciendo un poco más que el de combustión; la relación va a ser mayor”.

Para Arce Quirós, en la transición hacia la movilidad eléctrica es necesario “mantener las condiciones de beneficios tributarios. Ahora hay beneficios muy atractivos desde el punto de vista de exención de impuestos, y es importante la gradualidad en esa exención tributaria en la importación que venga próximamente”.

Además, subraya la urgencia de disponer de estaciones de recarga “mucho más posicionadas en nuestros países”, pues en Costa Rica “ya no dan abasto cuando el cliente quiere disponer de éstas”. Destaca la iniciativa de empresas que han instalado sus propias estaciones de recarga.

Al respecto, el CEO de Purdy puntualiza que la empresa estableció la primera red de carga rápida impulsada por una empresa privada en Costa Rica, la que está operando en Guanacaste, y “estamos trabajando para extenderla a otros lugares del país, asegurando que más usuarios puedan acceder a estas estaciones y apoyar la adopción de vehículos eléctricos en todo el territorio nacional”.

Pero la movilidad sostenible va más allá del reemplazo de autos de combustión, tiene que ver con iniciativas y tecnología que permita conectar a las personas por distintas vías, y que ya están ocurriendo.

La ASOMOVE y Uber Eats, por ejemplo, anunciaron en agosto el lanzamiento de un proyecto piloto de bicicletas eléctricas que busca generar datos de cómo es el desempeño de una bicicleta eléctrica para sectores como el servicio de entrega de alimentos y productos.

El objetivo es “comparar y medir aspectos como la cantidad de viajes, los tiempos de entrega, los periodos de carga y por supuesto los ahorros por no uso de combustible”. La meta es que para el 2040 todos los viajes que se realicen por medio de la app de Uber sean 100% libres de emisiones, señaló la firma en un comunicado.

Por otro lado, a finales de 2023 el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) y la Cooperación Financiera Alemana, a través del KfW, anunciaron el Programa de Movilidad Urbana Sostenible en Centroamérica que busca impulsar proyectos de movilidad sostenible.

Los primeros resultados han reconocido el emprendimiento de pymes. Tan sólo en Guatemala ya recibieron recursos tres de ellas: la venta de baterías nuevas para vehículos híbridos y eléctricos mediante prácticas de economía circular, al ofrecer servicios de limpieza para filtros de partículas diésel y catalizadores (Innovamec Ingeniería); una app de movilidad en Petén que opera en un diámetro de 100 km para mejorar el servicio de taxi ejecutivo con servicios de movilidad como el carpooling, vehículos eléctricos (lanchas con motor eléctrico, scooters, tuc-tucs), envíos/entregas (M&P Cousins); además la instalación de, al menos, 10 estaciones de recarga en puntos estratégicos para fomentar el uso de vehículos eléctricos y permitir el desplazamiento hacia lugares turísticos o rutas comerciales (CREV LATAM).

En un esfuerzo más, el 17 de octubre se realizará el Congreso Latinoamericano de Movilidad Eléctrica. Costa Rica 2024, que abordará movilidad eléctrica terrenal, acuática y aérea en Latinoamérica y el Caribe. Al evento, organizado por la Asociación Latinoamericana de Movilidad Sostenible (Alamos), asistirán representantes de 14 países de la región, de América del Norte y Europa. Así, la movilidad sostenible gana terreno. **1**

Por Anasella Acosta

MODERNIZAR LA RED ACTUAL, EL DESAFÍO: ERICSSON

REPORTAJES • VISIÓN EMPRESARIAL | 4

PARA EL NUEVO PRESIDENTE REGIONAL DE LA CENTENARIA TELEFÓNICA ERICSSON, FABIÁN MONGE, LA IMPLEMENTACIÓN DEL 5G EN ESTAS LATITUDES PASA POR LA MODERNIZACIÓN Y DENSIFICACIÓN DE LA RED 4G; SIN OLVIDAR LA EXISTENCIA DE UNA VALIOSA ALTERNATIVA PARA BRINCAR LA BRECHA DIGITAL: EL WIFI.

A partir de agosto, el costarricense Fabián Monge Muñoz fue nombrado presidente de Ericsson para Latinoamérica Norte y el Caribe; eso significa que el tico tiene bajo su cargo el negocio en 39 países, que suman 35,000 colaboradores de manera directa, y el desafío de mantener a la marca como líder en el mercado regional de las telecomunicaciones móviles, ganar cada vez más participación y, en este momento específico, contribuir con las implementaciones 5G, donde Latinoamérica muestra rezago.

En conversación con FORBES este ‘embajador centroamericano de los negocios’, realiza un diagnóstico y comparte las estrategias de Ericsson para crecer en una región con altos desafíos pero con una evidente oportunidad para los negocios, como lo es el desarrollo de la red 5G, que podría generar “millones de empleos e impulsar significativamente el PIB de la región”.



ERICSSON

A nivel mundial, Ericsson tiene aproximadamente 300 operadores, y ya cuenta con 1.7 billones de suscriptores de 5G. Fuera de China, hay un 40% de la población mundial con cobertura, anota Fabián Monge, quien antes de su nombramiento oficial, ocurrido el 1 de agosto, ya desempeñaba las funciones del cargo.

El directivo observa que “para el 2029 vamos a tener un 80% de la población mundial con cobertura 5G y evidentemente eso representa un reto para continuar imponiéndonos en el ámbito de innovación tecnológica, tratando de fortalecer los vínculos con los diferentes países de la región y especialmente con nuestros clientes para llegar a masificar la cobertura de 5G”.

Admite que “Latinoamérica va un poco más lento en la adopción. Hay 33 millones de suscripciones de 5G en 2023; vemos una oportunidad bastante grande porque el 74% de la región todavía son suscripciones de 4G, lo cual es muy bueno, pues necesitamos esa capa de cobertura, sin dejar de introducir 5G, para masificar y potenciar otras oportunidades en industria 4.0, por ejemplo.”

Ericsson calcula que se requiere una inversión de 49,000 millones de dólares (MDD) en el horizonte de 2030 para desplegar el 5G y extender la cobertura en banda media y baja.

Con todo, en Latinoamérica, la firma tiene una participación de mercado de alrededor del 40%. A nivel global, “el tráfico de 5G que pasa por nuestras redes es un 50%. En el caso particular de Latinoamérica, es más del 60%”, apunta el presidente regional.

En Centroamérica, señala que la región “va un poco más rezagada” porque aunque hay lanzamientos de 5G y el gobierno de Costa Rica puso recientemente a subasta pública el espectro para el desarrollo de la tecnología, “sólo hay pruebas de concepto”.

Lo mismo está sucediendo en Nicaragua y en Honduras, “donde en



EL SENTIDO DE CONECTAR A LAS PERSONAS VA MÁS ALLÁ DE GANAR EN UN NEGOCIO. EL POTENCIAL DE LA CONECTIVIDAD CONLLEVA VARIOS PROPÓSITOS, INCLUSO REDUCIR EL CONSUMO DE RECURSOS Y LOS ACCIDENTES LABORALES”

realidad no tenemos una claridad de cuándo los operadores van a tener disponible el espectro para lanzar comercialmente el 5G. Mientras que en El Salvador hemos estado con muchísimas discusiones, no solamente con los operadores, sino también con el gobierno, para entender qué planes tienen, tanto el sector privado como el público en cuanto al lanzamiento de este tipo de servicio”.

Entonces, “vemos una oportunidad que va todavía, creo que más lenta de lo que quisiéramos”.

Aun así, para Fabián Monge el objetivo en la región es claro: densificar y modernizar la red 4G, a más no poder, para poder tener una red que sea lo suficientemente fácil de evolucionar hacia 5G.

En cuanto a participación de mercado en Centroamérica, Fabián refiere que es “bastante grande en El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, e inclusive en Panamá. Desafortunadamente Guatemala no ha sido una de nuestras fortalezas en los últimos años”, reconoce.

LA BRECHA DIGITAL

Si bien Monge Muñoz admite que la brecha digital “sigue ampliándose desde el punto de vista del poder adquisitivo”, acota que un dato relevante

en Latinoamérica es que el 80% de las personas a las que consultamos tienen smartphones, y eso quiere decir que “al final tienen la potencialidad de conectarse a internet”.

Lo anterior es importante porque “una de las herramientas principales que nos puede ayudar a ese cierre de brecha digital es el Fixed Wireless Access (FWA) o la banda ancha fija que, básicamente, es una manera de potenciar esa conectividad de una manera rápida y más eficiente o más barata que una conectividad por fibra óptica”; es una región “donde los servicios prepago siguen siendo más grandes que los servicios postpago”.

El usuario está más acostumbrado a pagar por un día, por una semana o por un mes que por una cuota mensual fija que, le puede traer más beneficios en cuanto a conectividad constante y también un mejor precio, pero la realidad es que los usuarios que tienen smartphones se conectan por Wi-Fi, entonces “se convierte en un mecanismo de complemento hacia lo que pueden ofrecer los operadores fijos y, en los lugares a donde no llega la fibra, podemos conectarnos a través de dispositivos móviles”.

El presidente regional de Ericsson refiere un caso de éxito en ese sentido. En Costa Rica, en Tortuguero, donde junto con FONATEL y Claro, lograron conectar un centro de salud, una escuela y, al mismo tiempo, activar la economía; ahora los que van a ese lugar turístico, incluso en lanchas, pueden pagar con tarjeta de crédito. Esto fue posible con la tecnología FWA, “entonces se convierte en una alternativa eficiente, escalable, más barata e incluso más rápida de desplegar que cualquier otra solución por cable”.

Con presencia de más de 125 años en Latinoamérica, Ericsson observa a la región como “un bloque de crecimiento que nos permite implementar esa innovación tecnológica, venir con un propósito, que es conectar a las

personas, conectar a las cosas en un futuro en el 5G básicamente, y conectar todos los dispositivos que se puedan; eficientizar los procesos de trabajo en cualquier tipo de industria, siempre abocados a la eficiencia”, expresa Fabián.

Como ejemplo de lo anterior, menciona que en procesos productivos (en minas, puertos, etc.) han logrado reducir hasta un 15% los accidentes mortales mediante implementación de tecnología.

INTELIGENCIA PARA LAS TELECOMUNICACIONES

Lo anterior también tiene que ver con la inteligencia artificial (IA). “Cuando te metes al ChatGPT o a cualquier plataforma de inteligencia artificial y le preguntas ‘¿voy a ser reemplazado por la IA?’, la respuesta del algoritmo es: ‘No. Quienes van a ser reemplazados son aquellos que no utilizan la inteligencia artificial a su favor’. Y me quiero detener sobre eso, porque al final es algo súper potente”.

En México, Centroamérica y Caribe implementamos un software de inteligencia artificial en algunos servicios a clientes; antes era muy común que cuando ibas en la calle y se te perdía la señal, lo reportabas, pero identificar qué había sucedido requería tres o cuatro ingenieros, y cuatro semanas, más otra para corregir el incidente en la red y analizarla; ahora, toma 15 minutos, y se logra a través de los algoritmos que analizan la tendencia de lo que sucede en la red, detectan la falla, e incluso ofrecen posibles soluciones en tiempo real, explica.

Al final, integrar la IA a los servicios que ofrece Ericsson se traduce en una mejor experiencia para el usuario, porque “ataco los problemas antes de que sucedan o cuando suceden me toma un tiempo récord resolverlos y, por último, representa también un ahorro en la huella de carbono porque yo no necesito mandar gente a campo”.



5,600

millones de suscripciones 5G se alcanzarán al 2029, calcula Ericsson.

74%

de las suscripciones en América Latina fueron con tecnología 4G, a finales de 2023.

15%

se han reducido los accidentes mortales mediante implementación de tecnología de conectividad.

El presidente regional asegura que desde Ericsson buscan que los productos que desarrollan integren la inteligencia artificial o que el diseño esté lo suficientemente abierto para poder utilizarla de la misma manera en que nacen con algoritmos más seguros desde el punto de vista de la ciberseguridad. Del mismo modo, cuidan que los diseños de sus productos sean

más eficientes en cuanto al consumo energético.

TALENTO DISPONIBLE

El Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés) calcula que para 2025, al menos 75 millones de personas en el mundo podrían quedar descalificadas para los empleos del futuro si no actualizan sus habilidades digitales. Aun así, Fabián asegura que él no puede decir que hay una escasez de talento, “creo que hay mucho talento y cuando se logra educar también tenemos mucha fuga o contribución de talento a otras economías globales”.

Y agrega: “Pienso que vamos por un camino correcto en cuanto a la manera en que los ingenieros, en el caso de las telecomunicaciones, están siendo educados, donde estamos haciendo muchísimo más y queremos enfocarnos en la diversidad”, impulsando que más mujeres se acerquen a las áreas STEM (Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas).

Ericsson mantienen diversas alianzas con instituciones y organizaciones educativas, a fin de apoyar en la formación del talento que la industria de las telecomunicaciones requiere, como es el caso del Instituto Nacional de Aprendizaje en Costa Rica, el Tecnológico de Monterrey y el IFT en México, y el Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones en Colombia.

Para Fabián Monge, el sentido de conectar a las personas va más allá de ganar en un negocio, pues al final el potencial de la conectividad conlleva varios propósitos: reducir el consumo de recursos y los accidentes laborales, incluso las muertes.

Las telecomunicaciones son “algo que tiene ese potencial y evidentemente una responsabilidad. Y lo tomo personal, nací en esta región, y es simple y sencillamente fundamental y súper motivante saber que todo lo que haga tiene esos propósitos”. **1**

HARBEEN ARORA LA MUJER QUE IMPULSA A LAS HEROÍNAS

LA FUNDADORA Y PRESIDENTA GLOBAL DEL WOMEN ECONOMIC FORUM RECONOCE QUE EL FUTURO ES DE LAS MUJERES.

“La vida también nos escoge a nosotros”. Así describe la doctora Harbeen Arora la forma en la que llegó a fundar y liderar cinco plataformas gratuitas y filantrópicas en favor de las mujeres del mundo.

Su historia comenzó en la India, donde siempre se encontró rodeada de modelos femeninos poderosos que la inspiraron: “Vengo de un lugar muy espiritual y, mientras crecía, Indira Gandhi era primera ministra de mi país [la primera y única mujer en serlo]; ella me inspiró mucho. También he tenido otros modelos a seguir, como mi madre, [como] mi abuela”, dice, en entrevista, la fundadora y presidenta global del Women Economic Forum (WEF).

La doctora cuenta que tuvo el privilegio de crecer en un ambiente donde

existía la equidad de género, pues tanto su abuela como su madre trabajaban y sus padres llevaban una relación sana: ambos compartían las labores de cuidados, crianza y el trabajo doméstico, y también salían a trabajar. “Un hombre podía hacer lo que una mujer hacía, una mujer podía hacer lo que un hombre hacía; era un trabajo de equipo”, recuerda.

Este entorno también permeó en su crianza, pues entre ella y su hermano sí existía un “piso parejo”. Ambos debían acatar las mismas reglas, las mismas horas de llegada, las mismas labores y los mismos permisos.

Pero esta influencia poderosa de mujeres se sumó a las oportunidades que ha tenido desde que era estudiante, para demostrar su autoridad. “El liderazgo ha sido muy importante para

mí, porque me ha enseñado diferentes valores esenciales, como el respeto, la responsabilidad y el compromiso. Todo se combinó: mi pasión por las mujeres y esas oportunidades de liderazgo. Lo que hago no es algo que necesariamente haya escogido yo, sino que me escogió a mí; es el propósito el que me eligió”, cuenta.

No todo fue miel sobre hojuelas. La doctora Harbeen estudió Ciencias y Economía por influencia de sus padres, pero después optó por las Artes Dramáticas y, mientras cursaba la maestría en King’s University y la Real Academia de Arte Dramático en Londres, y el doctorado en La Sorbona de París, observó que lo que se vivía en el exterior era otro mundo y no el que ella conocía, pues había reglas diferenciadas para hombres y mujeres.



“Empecé a sentir un poco de diferencia en la manera en que la gente veía a una mujer [...] Las injusticias están ahí y, una vez que empiezas a verlas, necesitas hacer algo. Haber crecido en este ambiente creo que es lo que me ha impulsado a crear y buscar un futuro mejor para las mujeres, para que puedan tener esas mismas oportunidades. Creo que lo importante (y es en lo que me enfoco con mi trabajo) es deconstruirse a una misma y ser capaces de romper nuestras barreras internas y externas, además de hacer espacio para más mujeres que no pueden hacerlo”.

LA FUERZA GLOBAL DE LAS MUJERES

La brecha de género es un problema que aqueja a todo el mundo. De acuerdo con el *Índice Global de Brecha de Género*, realizado por el World Economic Forum, en 2023 la brecha global se situaba en 68.4 puntos de 100, una mejora de 0.3 puntos respecto al año anterior.

Por su parte, el Instituto Mexicano para la Competitividad (Imco) afirma que, si la tendencia actual se mantiene así, tomará 131 años cerrar la brecha de género a nivel mundial, es decir, alcanzar la igualdad de género se lograría en

el año 2154, lo que implica, aproximadamente, cinco generaciones.

Ante este panorama, Harbeen Arora encontró la fórmula perfecta: pensando en la influencia recibida de las mujeres, desde muy temprana edad, y su capacidad de liderazgo, decidió fundar cinco plataformas gratuitas y filantrópicas: 1) G100, plataforma global para la acción conjunta que potencia la igualdad de género conformado por un club empoderado de 100 mujeres líderes globales de todo el mundo que lideran 100 áreas de especialización con visión global y alcance inclusivo en otros 100 países.

2) ALL Ladies League (ALL), movimiento global de hermandad con el espíritu; 3) “Ella por Ella” une a las mujeres como “hermanas más allá de las fronteras”; 4) Women Indian Chamber of Commerce and Industry (WICCI), una cámara industrial y empresarial que aboga por “políticas más allá de las fronteras”; y 5) SHEconomy, plataforma y aplicación de comercio electrónico de bienes y servicios de mujeres empresarias, lo que se ha convertido en una red de 500,000 mujeres en 150 países que continúa creciendo.

El Women Economic Forum es una organización internacional sin fines de lucro que da una plataforma de conferencias para una mayor visibilidad, voz, reconocimiento y creación de redes de mujeres para realizar negocios, del cual Harbeen es la presidenta global, con lo que logra demostrar la fuerza global de las mujeres.

“Creo que mi logro más grande, en realidad, ha sido poder ser parte y ayudar a crear sororidad entre mujeres, crear esta comunidad donde somos hermanas y nos consideramos hermanas. Estamos juntas, apoyándonos para poder salir adelante y ayudar a mejorar el mundo para todos”, explica.

La fuerza de las mujeres radica en su energía y en la resiliencia que poseen para salir adelante y enfrentarse a las adversidades. “De levantarse... no ocho, no nueve, no 10 veces, [pues] no importa cuantas veces sea [que una mujer caiga], pero es importante tener esto dentro [como creencia] y estar rodeada de una comunidad de hermandad”.

UN FUTURO FEMENINO

Ningún país alcanza la total paridad de género. Por ejemplo, México, en 2023, se posicionó en el lugar 33 de 146 países evaluados, con un puntaje de 76.5, lo que representa un retroceso de dos posiciones a nivel global en comparación con 2022. Sin embargo, en este 2024 el país se enfrentó al proceso



electoral más grande en su historia y alcanzó un hito al tener a su primera mujer presidente.

Sobre esta oportunidad, la doctora Harbeen señala que se siente emocionada de que esto pase por primera vez. “Es sumamente importante ver a mujeres en roles de liderazgo, especialmente en algo tan importante y tan visual como la presidencia, porque eso es lo que inspira a millones de mujeres, no sólo en México, sino en el mundo; que se vean en ese rol, eso te inspira a hablar como ellas, a caminar como ellas, a ocupar espacios como ellas”, apunta.

Sin embargo, señala que uno de los grandes retos que enfrentan las mujeres en posiciones de alto rango y de liderazgo es que son puestos muy solitarios, donde hay muchos desafíos y

estereotipos tradicionalistas; “por esa razón, hay que apoyarlas e impulsarlas”, apunta.

Tras su regreso a la nación del sol azteca, después de cinco años, confiesa que está sorprendida de ver cómo las mujeres han mejorado y fortalecido la plataforma del WEF: “Me inspiran a ser una mejor líder y a estar en contacto en esta comunidad de hermandad. Vine aquí a aprender de ellas”, dice.

No tiene duda de que el futuro es de la mujer y pide que todas, afuera, sigan haciéndose escuchar. “La invitación es a seguir alzando estas voces de mujeres en todos los lugares del mundo, no sólo como yo, sino también las mujeres que no vemos, las heroínas que están trabajando en todos los diferentes lugares para hacer un mundo mejor para las mujeres”. **FB**

Por Lina Vargas Vega

EL MILLONARIO NEGOCIO DETRÁS DE LOS 90 MINUTOS

ESTE EMPRESARIO PAISA ESTÁ DETRÁS DE NEGOCIACIONES COMO LA LLEGADA DE JUAN GUILLERMO CUADRADO AL INTER O DE YERRY MINA AL FÚTBOL ITALIANO. SÓLO ESTOS DOS JUGADORES HAN MOVIDO MÁS DE \$35 MILLONES EUROS EN LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS Y A ESTO SE SUMAN OTRAS MILLONARIAS TRANSFERENCIAS. AHORA, VA A LLEVAR SUS NEGOCIOS FUERA DEL TERRENO DE JUEGO Y DUPLICAR SUS CIFRAS.

50
NEGOCIOS • ANDREI MARTÍNEZ

Desde siempre Andrei Martínez respiró fútbol, practicó el deporte desde muy joven y su sueño era llevar la camiseta en la cancha representando a su amada Colombia. Sin embargo, ese es el sueño de miles de niños y sólo 11 llegan a ser titulares. Aún así, esto no fue un impedimento para dedicar su vida a este deporte.

Aunque no era su pasión de infancia, Andrei siempre tuvo una habilidad especial para los números, y cuando llegó ese momento en la vida de todo adolescente en el que se deben tomar decisiones adultas, este joven de 19 años dejó la ambición de ser futbolista profesional para estudiar Administración de Empresas en Medellín.

Tuvo un emprendimiento fallido, “no estaba haciendo lo que me gustaba”, confiesa en entrevista con FORBES. Mientras tanto, seguía en contacto con sus compañeros de equipo, y entrenó muy cerca de las grandes ligas con Juan Guillermo Cuadrado a su lado.

Cuando las cosas se dieron para Cuadrado y su carrera profesional se disparó, buscó entre su círculo de confianza a alguien que se pudiera concentrar en la burocracia mientras él lo

ASÍ SE JUEGA

Con los talentos colombianos que llegan a las canchas del mundo también se expande el negocio de la representación deportiva, ahora más sofisticado. El antioqueño Lucas Jaramillo, con su agencia Alinea Sports, intermedió el fichaje de David Ospina en el Arsenal de Inglaterra por un contrato de 3.5 millones de euros y maneja un total de 34 talentos colombianos y uno panameño. Con su agencia Elite Player, Carolina Ardila tiene cinco talentos, entre ellos Kevin Mier que llegó al Cruz Azul de México en un negocio 4.5 millones de euros y Nelson Palacio que llegó al Real Salt Lake (MLS) con una negociación de 1.8 millones. Son apenas algunos de los casos en este mercado.

Por José Caparroso

dejaba todo en la cancha. Al principio, el acercamiento fue sólo para algunos consejos entre amigos, pero Andrei se dio cuenta de que esa era su oportunidad para combinar su más grande pasión con su verdadera destreza.

En 2015 se fue a vivir un tiempo a Italia donde conoció a algunos

jugadores y empresarios. Para 2016 pasó del consultorio de consejos a su primera empresa; ahí identificó que el problema más grande de los futbolistas era cómo manejar su dinero y esa fue su puerta de entrada. Aún así, Andrei quería estar más cerca de la cancha.

Siguió creciendo, aprendiendo y ampliando su red de contactos —su teléfono guarda una agenda envidiable—, y unos años después creó Noss Football Agency, su joya de la corona, para representar futbolistas con servicios que incluyen negociación de contratos, relacionamiento con clubes y agentes y asesoramiento estratégico.

Andrei se dio cuenta de que los deportistas tenían varias necesidades y creó una empresa para cada una de ellas. Actualmente su portafolio incluye Noss, para representar, Trece50, servicios legales y tributarios, ForSeven, agencia de marketing, y ProInvestments, para la gestión de inversiones y donde realmente se está el dinero en juego. Actualmente tiene activos bajo administración que superan los 100 millones de dólares (MDD) y con los negocios que está cerca de cerrar espera terminar el año duplicando esa cifra. “Es un año muy importante”.



Inversionista estratégico

El agente mueve el dinero de los futbolistas en perfiles conservadores de inversión (más del 50%) y estilo de vida (entre 12% y 15%). Otras inversiones populares en las oficinas de Andrei son el Real Estate y la Tecnología.

DIOS Y FAMILIA

Con humildad le atribuye su éxito a dos factores: su fe en Dios que lo empodera a creerse el cuento y soñar en grande; y su crianza. Andrei es el menor de tres hermanos de una familia paisa “llena de disciplina y muchos principios”, y si algo agradece es que su padre —y más grande referente— le enseñara el don de la palabra, pues ha sido su base en los negocios.

Figuras como Cuadrado y Yerry Mina confiaron en él desde el primer momento, sin necesidad de mucho papaleo, sólo con un cruce de palabras. “Estoy muy agradecido con él por todo lo que ha hecho por mí, es gracias a él que hoy soy un futbolista y empresario firme”, dijo Mina en medio de un evento en el que él y Cuadrado anunciaron una inversión de 17 MDD en un complejo comercial en Guatapé, Antioquia. El agente asegura que el agradecimiento es mutuo: “Andrei es mi representante de fútbol, pero más que eso es un amigo, un hermano y para mí es un privilegio poder trabajar con él”, expresó el mundialista Cuadrado.

El negocio de Andrei cruzó fronteras internacionales hace algunos años, sin embargo, el cariño que tiene el empresario por su tierra es enorme, habla de generar empleo en su país, volver a invertir, encontrar nuevos talentos deportivos y empresariales y por supuesto venir a disfrutar de la gastronomía y los paisajes antioqueños.

Aunque pasa gran parte de su tiempo fuera de Colombia, ya sea en Londres donde vive, en Nueva York cenando con quienes administran dinero para apellidos como Musk o Zuckerberg, en España almorzando con su gran amigo Luis Carlos Sarmiento Gutiérrez, en Italia en algún evento benéfico con Giuseppe Lavazza y Dario Tossetti o en Dubai cerrando negocios; volver a Medellín para hablar de pádel y proyectos con Alejandro Falla o reencontrarse con su equipo y almorzar frijoles paisas siempre será el mejor plan para este empresario. **1**

Martínez conversó con FORBES a través de una videollamada que tomó desde Dubai, donde estaba porque tiene una apuesta: conquistar Medio Oriente, especialmente los Emiratos Árabes Unidos, Arabia y Qatar. El negocio creció tanto que este año amplió su red para administrar las fortunas no sólo de jugadores, ahora trabajará con empresarios de otras industrias. Todo

se verá reflejado en unos 200 MDD de activos bajo administración para 2025.

La oficina en Dubai, que estará disponible a partir de noviembre, acompañará la que tiene en Londres —donde reside—, Dallas, Estados Unidos —desde dónde gestiona la mayoría de las inversiones— y Medellín —donde está una gran parte de su equipo de trabajo—.



HUNDIENDO

LA INVESTIGACIÓN



UN



UNICORNIO

POR KENDRICK CAI e
IAIN MARTIN

FOTOGRAFÍA POR LEVON BISS
PARA FORBES

CUENTAS
SIN PAGAR,
CONTRATOS
DEFECTUOSOS
Y UNA REUNIÓN
DESASTROSA
CON JENSEN
HUANG: CÓMO
EL FUNDADOR
DE STABILITY,
EMAD MOSTAQUE,
HUNDIÓ SU
STARTUP DE IA DE
1,000 MDD.





**HACE
UNAS
SEMANAS...**

...EL FUNDADOR DE STABILITY AI, EMAD MOSTAQUE, SUBIÓ AL ESCENARIO EN TERRANEA RESORT DE PALOS VERDES, CALIFORNIA, EN MEDIO DE UN ESTRUENDOSO APLAUSO Y UNA PRESENTACIÓN REALIZADA POR UN ARISTÓTELES GENERADO POR IA, QUIEN LO ANUNCIÓ COMO “UN PROMETEO MODERNO” CON “LA ASTUCIA DE ATENEA Y LA VISIÓN DE DÉDALO”

“Bajo su liderazgo, la IA se convierte en la fuerza colosal lista para vencer a las serpientes gemelas de la enfermedad y la dolencia, y extender la rama de olivo de la longevidad”, proclamó el falso Aristóteles.

“Creo que esa fue la mejor introducción que he tenido jamás”, dijo Mostaque.

Pero detrás de la introducción idealizada de Mostaque se escondía una verdad sombría y en rápida metástasis. Stability, una de las startups más candentes de la IA, estaba tambaleándose. Llevaba meses sin dinero y Mostaque no había podido conseguir suficiente financiación adicional. Había incumplido los pagos a Amazon, cuyo servicio en la nube sustentaba las ofertas principales de Stability. El equipo estrella de investigación detrás de su generador de texto a imagen, Stable Diffusion, había presentado su renuncia apenas tres días antes y otros líderes senior le habían dado un ultimátum: renunciaba o ellos se marcharían.

Aun así, en el escenario, ante una audiencia masiva de colegas y acólitos, Mostaque habló a lo grande. “La IA son aviones a reacción para la mente”, opinó. “La IA es nuestra inteligencia colectiva. Es el Coloso humano”. Afirmó que una nueva versión más rápida del generador de imágenes Stable Diffusion lanzada a principios de mes podía generar

“200 gatos con sombreros por segundo”. Pero más tarde, cuando se le preguntó sobre el modelo financiero de Stability, Mostaque titubeó. “No puedo decirlo públicamente”, respondió. “Pero va bien. Estamos por encima de lo previsto”.

Cuatro días después, Mostaque renunció como CEO de Stability, tal y como informó FORBES antes. En un post en X, anteriormente conocido como Twitter, afirmó que había renunciado voluntariamente de su cargo para descentralizar “la concentración de poder en la IA”. Pero las fuentes le dijeron a FORBES que no era así. Entre bastidores, Mostaque había luchado por mantener su puesto y el control a pesar de la creciente presión externa e interna para que dimitiera. Documentos de la empresa y entrevistas con 32 empleados actuales y anteriores, inversionistas, colaboradores y observadores de la industria sugieren que su salida abrupta fue el resultado de un mal juicio empresarial y un gasto excesivo descontrolado que minó la confianza en su visión y liderazgo, y que finalmente dejó a la empresa sin capacidad de acción.

Mostaque, a través de sus abogados, se negó a comentar oficialmente sobre una lista detallada de preguntas relacionadas con este reportaje. Sin embargo, en un correo enviado a FORBES, cuestionó las acusaciones de forma general. “Nadie te dice lo difícil que es ser director general y hay mejores directores generales que yo para escalar un negocio”, dijo en un comunicado. “No estoy seguro de que nadie más hubiera sido capaz de construir y hacer crecer el equipo

de investigación para crear los mejores y más utilizados modelos que existen, y estoy muy orgulloso del equipo. Espero pasar al siguiente problema y, con suerte, mover la aguja”.

En un comunicado enviado por correo electrónico, Christian Laforte y Shan Shan Wong, los codirectores generales interinos que reemplazaron a Mostaque, afirmaron que “la empresa sigue centrada en comercializar su tecnología líder mundial” y en proporcionarla “a socios de todas las industrias creativas”.

Tras fundar Stability en 2019, Mostaque convirtió la empresa en un gigante de la IA en sus inicios, al aprovechar un proyecto de investigación prometedor que se convertiría en Stable Diffusion y financiarlo para convertirlo en una realidad empresarial. La facilidad con la que el software generaba imágenes detalladas a partir de las indicaciones textuales más simples cautivó inmediatamente al público: 10 millones de personas lo utilizaban a diario, según informó la empresa a FORBES a principios de 2023. Para algunos creyentes, Mostaque era un defensor crucial del desarrollo de la IA de

código abierto en un espacio dominado por los sistemas cerrados de OpenAI, Google y Anthropic.

Para octubre de 2023, a Stability le quedarían menos de 4 millones de dólares (MDD) en el banco, según un memorando interno preparado para una reunión de la junta directiva. Además, una deuda creciente, incluyendo meses de pagos atrasados a Amazon Web Services, ya la había dejado en números rojos. Para evitar sanciones legales por saltarse la nómina del personal estadounidense, explicaba el documento, la startup con sede en Londres estaba considerando retrasar los pagos de impuestos al gobierno del Reino Unido.

Pero los costos asociados a tanta computación ahora amenazaban con hundir a la empresa. Según una previsión financiera interna de octubre, Stability estaba en camino a gastar 99 MDD en computación en 2023. También se observaba que Stability estaba pagando a plazos las facturas de AWS de julio (por 1 MDD) y “no planeaba pagar a AWS a finales de octubre por el uso de agosto (7 MDD)”. Luego estaban las facturas de septiembre y octubre, más 1 MDD que se debían a Google Cloud y 600,000 dólares al centro de datos en la nube para GPU CoreWeave. (Amazon, Google y CoreWeave declinaron hacer comentarios).

Con otros 54 MDD asignados a salarios y gastos operativos, los costos totales proyectados de Stability para 2023 eran de 153 MDD. Pero, según su informe financiero de octubre, sus ingresos proyectados para el año natural eran sólo de 11 MDD. Stability iba camino de perder más dinero al mes del que ganaba en todo un año.

La delicada situación financiera de la empresa había incomodado por completo a los inversionistas actuales de Stability, incluyendo a Coatue, que había invertido decenas de millones en la empresa durante su ronda de financiación de 101 MDD en 2022.

A mediados de 2023, Mostaque accedió a una auditoría independiente después de que Coatue planteara una serie de preocupaciones, según una fuente con conocimiento directo del asunto. El resultado de la investigación no está claro. Coatue rechazó hacer comentarios.

A la semana de una reunión de la junta directiva a principios de octubre, en la que Mostaque compartió esa previsión financiera, Lightspeed Venture Partners, otro importante inversionista, envió una carta a la junta directiva incitando a vender la empresa. Las cifras alarmantes habían “minado gravemente” la confianza de la compañía en la capacidad de Mostaque para dirigirla.

“En particular, nos sorprende y preocupa profundamente una posición de tesorería que se nos acaba de revelar y que es incompatible con las discusiones previas sobre este tema”, escribió el consejero general de Lightspeed, Brett Nissenberg, en la carta, de la que FORBES tiene una copia. “Lightspeed cree que es poco probable que la empresa pueda financiarse en términos que garanticen su sólida posición financiera a largo plazo”. (Lightspeed declinó una solicitud de comentarios).

Los llamados a la venta llevaron a Stability a empezar a buscar un comprador en silencio. Bloomberg informó en noviembre que Stability se había puesto en contacto con las startups de IA Cohere y Jasper para medir su interés. Stability lo negó, y el director ejecutivo de Jasper, Timothy Young, hizo lo mismo cuando FORBES se puso en contacto con él para pedirle comentarios. Un representante de Cohere declinó hacer comentarios.

Sin embargo, una empresa de IA prominente confirmó que los representantes de Mostaque se habían puesto en contacto con ellos para tantear el terreno. Esas conversaciones no avanzaron porque “los números no cuadraban”, dijo a FORBES esta persona, que prefirió no ser identificada debido a la naturaleza confidencial de las conversaciones. Stability también intentó cortejar a Samsung como comprador, llegando incluso a redecorar su oficina antes de una reunión prevista con el gigante coreano. (Samsung dijo que invirtió en Stability en 2023 y que no comenta las discusiones de fusiones y adquisiciones).

Coatue había estado pidiendo la renuncia de Mostaque durante meses, según una fuente con conocimiento directo. Pero ellos y otros inversionistas no pudieron expulsarlo porque era el accionista mayoritario de la empresa. Cuando intentaron una táctica diferente reuniendo a otros inversionistas para ofrecerle un paquete de acciones atractivo para que renunciara, Mostaque se negó, según dos fuentes. Para octubre, Coatue y Lightspeed habían llegado a su límite. Coatue abandonó el consejo y Lightspeed renunció a su puesto de observador.

“Emad enfureció tanto a nuestros inversionistas iniciales que simplemente nos está imposibilitando recaudar más dinero en términos aceptables”, dijo un ejecutivo actual de Stability a FORBES.

Los primeros meses de 2024 vieron erosionar aún más la posición de Stability. Despidieron empleados silenciosamente. Tres personas con conocimiento de la situación estiman que se recortó al menos el 10% del personal. Y las reservas de efectivo continuaron disminuyendo. Mostaque mencionó un salvavidas en la reunión de la junta de octubre: 95 MDD en financiamiento provisional de nuevos inversionistas, pendiente de la debida diligencia. Pero al final, sólo se transfirió una fracción, que según dos fuentes, fue en buena parte por Intel, que según FORBES invirtió 20 MDD, una fracción de lo informado. (Intel no respondió a una solicitud de comentarios al cierre de esta edición).

Dos horas después de que FORBES revelara la noticia de los planes de Mostaque de renunciar como CEO, Stability emitió un comunicado de prensa confirmando su renuncia. El director de operaciones Wong y el director de tecnología Laforte se han hecho cargo interinamente. Mostaque, quien dijo en X que aún posee la mayoría de la compañía, también renunció a la junta directiva, que ahora ha iniciado una búsqueda de un CEO permanente. “Hay mucho trabajo por hacer para darle la

“HABÍA COSAS ‘URGENTES’, COSAS ‘URGENTES’, URGENTES’ Y ‘MÁS URGENTES’. ININGUNA DE ESTAS COSAS PARECE IMPORTANTE SI TODO ES IMPORTANTE!”

vuelta a la situación, y muy poco tiempo para hacerlo”, dijo el ejecutivo actual de Stability: “Todavía existe la posibilidad de una historia de recuperación, pero las probabilidades disminuyen día a día”.

En julio de 2023, Mostaque aún pensaba que podía lograrlo. A mediados de mes, compartió un plan de recaudación de fondos con sus socios. Era tremendamente optimista, detallando la obtención de 500 MDD en efectivo y otros 750 MDD en instalaciones informáticas de inversionistas destacados como Nvidia, Google, Intel y el Banco Mundial (Nvidia y Google declinaron comentar. Intel no respondió. El Banco Mundial dijo que no invirtió en Stability). En un mensaje de Slack, obtenido por FORBES, Mostaque dijo que Google estaba “dispuesto a moverse rápido” y que la ronda “probablemente sería sobresuscrita”.

No fue así. Tres personas con conocimiento directo de estos esfuerzos de recaudación de fondos le dijeron a FORBES que, si bien hubo cierto interés en Stability, las conversaciones a menudo se estancaban cuando llegaba el momento de revelar las finanzas. Dos de ellos señalaron que, a principios de año, Mostaque simplemente había dejado de comunicarse con los capitalistas de riesgo que pedían números. Sólo una empresa invirtió por esa época: Sound Ventures, del actor Ashton Kutcher, con 35 MDD en forma de un pagaré convertible SAFE (Acuerdo Simple para Futuras Acciones) durante el segundo trimestre, según un documento interno. (Sound Ventures no respondió a una solicitud de comentario).

Y aunque logró concertar una reunión con Nvidia y su director ejecutivo, Jensen Huang, terminó en desastre, según dos fuentes. “Bajo las preguntas microscópicas de Jensen, Emad simplemente se derrumbó”, dijo a FORBES una persona con conocimiento interno. También dijeron que Huang rápidamente concluyó que Stability no estaba lista para una inversión de Nvidia. Mostaque le dijo a FORBES en un correo electrónico que no se había reunido con Huang desde 2022, excepto para saludarlo y charlar un poco en algunas ocasiones posteriores. Su mensaje de julio de 2023 menciona un plan para recaudar 150 MDD de Nvidia. (Nvidia declinó comentar).

Después de que una investigación de FORBES en junio, citando a más de 30 fuentes, revelara el historial de afirmaciones engañosas de Mostaque, este tuvo dificultades para recaudar fondos, según le dijo un inversionista de Stability a FORBES. (Mostaque disputó la historia en ese momento y la llamó “mentiras coordinadas” en su correo electrónico de esta semana a FORBES). Cada vez más, los inversionistas analizaban sus afirmaciones y presionaban por datos. Y Young, ahora director ejecutivo de Jasper, rechazó una oferta verbal para ser presidente de Stability después de leer el artículo, según una fuente con conocimiento directo del asunto. El colapso de las conversaciones irritó a la junta y a otros ejecutivos, quienes esperaban que Young compensara las habilidades de ventas y gestión empresarial que le faltaban a Mostaque, según cuatro personas relacionadas. (Young declinó comentar).

Cuando el liderazgo senior de Stability se reunió en Londres para la conferencia CogX aquel septiembre, la financiación aún no se había cerrado. Allí, un grupo de ejecutivos confrontó a Mostaque haciéndole preguntas sobre la situación de caja y la viabilidad de la empresa, según tres personas con conocimiento directo del incidente, no obtuvieron la claridad que esperaban. Para octubre, Mostaque había reducido su objetivo de recaudación de fondos en más del 80%.

FANTASÍA PERSISTENTE

EN su propia versión de la historia, Emad Mostaque se presenta como el hombre del Renacimiento moderno que inició la fiebre del oro de la IA. Poseedor de un título de licenciatura de Oxford y gerente galardonado del fondo de cobertura londinense Capricorn, Mostaque también se jacta de ser un confidente de la ONU y el genio técnico detrás de Stable Diffusion, el innovador generador de imágenes por IA que, según él, presionó a OpenAI para lanzar ChatGPT en noviembre de 2022. Mostaque proclamó que Stability usaría la IA para transformar Hollywood, democratizar la educación y destronar a Microsoft PowerPoint. A los inversionistas, les aseguró que Stability tenía alianzas con la OCDE, la Organización Mundial de la Salud y el Banco Mundial, además de un acuerdo especial con Amazon que le otorgaba a la compañía un 80% de descuento. Afirmó que Stability “cocreó” Midjourney, otro popular generador de imágenes por IA, y “organizó” su comunidad de usuarios. Incluso llegó a decir que Stability poseía la propiedad intelectual de Stable Diffusion y que otra startup de IA llamada Runway había infringido los derechos de autor al lanzar su propia versión del generador de imágenes.

Algunas de las afirmaciones de Mostaque lo ayudaron a recaudar alrededor de 100 MDD en 2022 de inversionistas de primer nivel en un acuerdo que valoró a Stability en 1,000 MDD. Sin embargo, su historia se construyó sobre exageraciones y afirmaciones engañosas. FORBES publicó una investigación en línea que reveló lo siguiente:

- Mostaque recibió una licenciatura de Oxford, no una maestría.
- Si bien Capricorn ganó un premio en 2018, el cofundador del fondo de cobertura, Damon Hoff, dijo que Mostaque no realizó ninguna inversión. Ese mismo año, el fondo cerró por mal desempeño.
- La ONU, la OCDE, la OMS y el Banco Mundial negaron ser socios de Stability.
- Stability no tenía un descuento especial con Amazon. Sin embargo, sí acumuló varios meses de facturas sin pagar en 2022.
- David Holz, fundador de Midjourney, dijo que Stability no cocreó su producto ni organizó su comunidad.
- Stability no posee la propiedad intelectual de Stable Diffusion y retiró su reclamo de derechos de autor contra Runway.
- Stable Diffusion no fue desarrollado por Mostaque sino por investigadores académicos en Alemania.
- Björn Ommer, el profesor que dirigió la investigación, cree que Mostaque posteriormente engañó al público al atribuirse un mérito indebido por la creación de Stable Diffusion.

Un vocero de Stability AI disputó algunos de estos puntos, diciendo que la licenciatura de Oxford es un título honorario que Mostaque “solicitaría”; que Mostaque dejó Capricorn antes de su cierre; que los “problemas de pago” con Amazon se habían “gestionado”; y que Stability había reconocido repetidamente las contribuciones del equipo de Ommer.

Los meses siguientes vieron una salida constante de personal: el asesor general Adam Avrunin; los vicepresidentes Mike Melnicki, Ed Newton-Rex y Joe Penna; la directora de personal Ozden Onder; culminando con la desmoralizante salida en marzo de los desarrolladores principales de Stable Diffusion, Robin Rombach, Andreas Blattmann, Patrick Esser y Dominik Lorenz. Rombach, quien dirigió el equipo, había estado buscando irse durante meses, dijeron dos fuentes, y primero amenazó con renunciar el verano pasado debido a los fracasos de recaudación de fondos.

“Stability AI está comprometida con prevenir el mal uso de la IA y prohíbe el uso de nuestros modelos de imágenes y servicios para actividades ilegales, incluidos los intentos de editar o crear CSAM (imágenes de abuso sexual infantil)”, dijo Ella Irwin, vicepresidenta senior de integridad, en un comunicado.

Stable Diffusion era, a la vez, el producto estrella de Stability y su crisis financiera existencial. Un empleado actual lo describió a FORBES como “un gigantesco vacío que absorbía todo: dinero, recursos computacionales, gente”. Si bien el software se usaba ampliamente, y Mostaque afirmaba que las descargas alcanzaban los cientos de millones, Stability luchaba por convertir ese éxito masivo en ingresos. Mostaque sabía que era posible, compañías similares como Databricks, Elastic y MongoDB habían convertido un producto gratuito en un negocio lucrativo, pero simplemente no podía descifrar cómo.

Mientras tanto, los esfuerzos de Mostaque para cortejar a compañías más grandes como Samsung y Snapchat estaban fracasando, según cinco personas familiarizadas con el esfuerzo. Canva, que ya era uno de los usuarios más pesados de Stable Diffusion de código abierto, tuvo múltiples discusiones con Stability, que buscaba un contrato que esperaba generara varios millones en ingresos anuales. Pero el trato nunca se materializó, según dijeron cuatro fuentes.

A medida que Stability pasaba de una idea de negocio nueva a otra, los recursos se reasignaban abruptamente y los investigadores también.

Los cambios bruscos en una organización en gran parte compartimentada desmoralizaban y enfurecían a los empleados. “Había cosas ‘urgentes’, cosas ‘muy urgentes’ y cosas ‘súper urgentes’”, se quejó un ex empleado. “Nada de esto parece importante si todo es importante”. Otro ex ejecutivo de Stability fue mucho más directo en su evaluación. “Emad es el líder más desorganizado con el que he trabajado en mi carrera”, le dijo esta persona a FORBES. “No tiene visión y cambia de dirección todas las semanas, a menudo en función de lo que ve en Twitter”.

Para diciembre de 2023, Stability había abandonado parcialmente sus raíces de código abierto y anunció que cualquier uso comercial de Stable Diffusion

tendría un costo mínimo de 20 dólares mensuales para los clientes (el uso no comercial y de investigación de Stable Diffusion seguiría siendo gratuito).

Stability no respondió a las preguntas sobre si planea continuar con esta estrategia ahora que Mostaque está fuera de escena. Sin importar eso, los codirectores ejecutivos interinos Wong y Laforte tienen un plazo ajustado para limpiar el desorden que dejó. El presidente de la junta, Jim O’Shaughnessy, dijo en un comunicado que confiaba en que la pareja “dirigiría hábilmente a la compañía hacia el desarrollo y la comercialización de productos líderes en la industria de inteligencia artificial generativa”. Pero la quema de efectivo sigue superando con creces los ingresos.

El *Financial Times* informó que la compañía generó 5.4 MDD en ingresos en febrero, frente a 8 MDD en costos. Varias fuentes dijeron que existen preocupaciones continuas sobre poder pagar la nómina de los 150 empleados restantes. Los puestos de liderazgo no han sido llenados por meses en medio del desorden, dejando a la empresa sin rumbo.

Stability, que tenía más de 100 MDD en el banco hace sólo un año y medio, está en un gran problema. No sólo necesita más financiamiento, sino también un modelo de negocio viable, o un comprador con la visión y la capacidad para tener éxito en un sector competitivo y de rápido movimiento.

En una reunión general, los nuevos líderes de Stability detallaron un camino a seguir. Un punto de énfasis: un plan para administrar mejor los recursos y los gastos, según una persona presente. Es un comienzo, pero la intromisión de Mostaque los ha dejado con poca pista para ejecutarlo.

Sin embargo, su renuncia ha dado esperanzas a algunos empleados. “Algunas personas reconsiderarán al 100% irse después de hoy”, dijo un empleado actual. “Y el aura sombría de escuchar a Emad hablar tonterías durante una hora se ha ido”.

Poco antes de que Mostaque renunciara, un ejecutivo actual de Stability le dijo a FORBES que eran optimistas de que su partida podría hacer que Stability fuera lo suficientemente atractiva como para recibir una pequeña inversión o ser vendida a una parte amigable.

“Hay empresas que han recaudado cientos de millones de dólares que tienen un valor intrínseco mucho menor que Stability”, dijo la persona. “Un caballero en brillante armadura aún podría aparecer”.

LA RENUNCIA DE MOSTAQUE HA DADO ESPERANZA A ALGUNOS EMPLEADOS.

“YA NO EXISTE EL AURA SOMBRÍA DE ESCUCHAR A EMAD HABLAR TONTERÍAS DURANTE UNA HORA”, DIJO UNO DE ELLOS.

Reportaría adicional por Richard Nieva y Kenrick Cai

**CREEMOS, CONFIAMOS E
INVERTIMOS EN
GUATEMALA**

2024



CERVECERÍA CENTRO AMERICANA, S.A.
CREEMOS, CONFIAMOS E INVERTIMOS EN GUATEMALA

Un siglo de impacto: el legado social y ambiental de Cervecería Centro Americana



Desde su fundación, la empresa ha combinado ética y compromiso social, con acciones históricas y sostenibilidad ambiental, consolidándose como líder en Guatemala.

Por más de 138 años, Cervecería Centro Americana, S.A. ha operado en Guatemala con prácticas empresariales abiertas y transparentes, basadas en valores éticos y en el respeto hacia sus colaboradores, las comunidades y el medio ambiente. Desde su fundación, la empresa ha mantenido un compromiso firme con la solidaridad, buscando siempre elevar los estándares en lo laboral, social y ambiental.

La responsabilidad social ha sido parte integral de la empresa desde sus inicios, mucho antes de que el concepto se popularizara. A lo largo de su historia, Cervecería Centro Americana, S.A. ha implementado diversas acciones con impacto social:

ACCIONES CLAVE A TRAVÉS DEL TIEMPO

Finales del siglo XIX: Establecimiento de una lechería para apoyar a la comunidad.

- **1918:** Uso de bodegas como refugio durante sismos y habilitación de una llave de agua potable para la población.
- **1919:** Organización de una flotilla de camiones para llevar medicinas a zonas afectadas por una epidemia.
- **1936:** Construcción de la capilla Santa Delfina de Signé.
- **1963:** Fundación del Colegio Mariano y Rafael Castillo Córdova.
- **1976:** Reconstrucción de San Martín Jilotepeque tras el terremoto.

- **1990:** Creación de la Fundación Castillo Córdova.

La visión de sus fundadores, Don Mariano y Rafael Castillo, sigue vigente en la actualidad, enfocada en consolidar el negocio a través del servicio a terceros. Este compromiso se refleja también en la dedicación hacia sus colaboradores, donde la empresa es pionera en temas de prestaciones laborales y capacitación constante. Con más de 10,000 empleos directos, Cervecería Centro Americana, S.A. se destaca por fomentar un ambiente de respeto y desarrollo profesional.

SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL, UN PRINCIPIO EN TODAS SUS OPERACIONES

El respeto por el medio ambiente es una de las prioridades de Cervecería Centro Americana, S.A., lo cual se evidencia en la continua inversión en tecnología de vanguardia y en la innovación de procesos para garantizar un uso eficiente de los recursos naturales y la energía. Un ejemplo claro de este compromiso es la nueva casa de cocimientos, donde se almacena el calor generado por las ollas de cocción utilizadas para los cereales y se reutiliza en varios procesos dentro de la planta, permitiendo un ahorro significativo de energía.

Como agradecimiento a la preferencia y lealtad de la población, la empresa ha hecho de la tradición ofrecer sano entretenimiento y diversión a través de iniciativas como el Árbol Gallo, festivales musicales y diversas actividades culturales. Estas acciones buscan retribuir el apoyo de los guatemaltecos, consolidando un vínculo cercano y duradero con la comunidad.

Cervecería Centro Americana, S.A. se ha consolidado como una de las empresas más respetadas en Guatemala, no solo por la calidad de sus productos, sino también por su profundo compromiso con el desarrollo social, ambiental y económico del país.

Forbes CENTROAMÉRICA

MENTES GANADORAS

FORBES CENTROAMÉRICA SE ACERCA A LA MENTE DE TRES GANADORES: ADRIANA RUANO, ATHEYNA BYLON Y JEAN PIERRE BROL, LOS TRES CENTROAMERICANOS CON MEDALLAS DE ORO, PLATA Y BRONCE, EN FORMA RESPECTIVA, EN LOS JUEGOS OLÍMPICOS DE PARÍS 2024.

Ganar no es una tarea fácil, estos medallistas develan como detrás hay una ardua preparación, con énfasis en la disciplina mental, para obtener concentración, templanza y fuerza, que darán sentido a los planes y estrategias, en un ambiente de elevada presión y estrés.

Pero no solo eso, detrás de un triunfo, generalmente hay una historia de errores, caídas y fracasos, por lo que ganar también implica ejercitar el músculo de la resiliencia, sobreponerse y seguir adelante con la certeza de que sí es posible alcanzar el éxito, como lo demuestran estas historias.

Las mentes ganadoras hallan su máxima expresión en los deportes, y son el ejemplo más contundente en cualquier ámbito donde se pone a prueba la habilidad y la competencia, como en los negocios o en la vida misma.

Compartimos estas tres historias con el ánimo de conocer de cerca los secretos, claves, estrategias y experiencias de estos ganadores, y sacarles el mayor provecho cuando se trata de llevar a cabo una empresa, incluso sea la más elemental, como la de levantarse cada día para intentar hacerlo mejor.

El extra que dan estos atletas, es obtener el éxito en medio de un entorno adverso, donde las condiciones de entrenamiento no son las mejores, y los apoyos para la preparación física, ya no se diga mental, son escasos, quizá por ello sus experiencias son doblemente valiosas, y vale detenerse en ellas.

MEDALLERO DE PAÍSES LATINOAMERICANOS

Posición General	País	Oro	Plata	Bronce	Total
20	Brasil	3	7	10	20
32	Cuba	2	6	1	9
50	Ecuador	1	2	2	5
53	Argentina	1	1	1	3
56	Chile	1	1	0	2
60	Rep. Dom.	1	0	2	3
61	Guatemala	1	0	1	3
66	México	0	3	2	5
67	Colombia	0	3	1	4
75	Panamá	0	1	0	1
85	Perú	0	0	1	1

LOS GANADORES EN EL MEDALLERO GLOBAL

	Total de medallas
1. Estados Unidos	126
2. China	91
3. Japón	45
4. Australia	53
5. Francia	64

MENTES GANADORAS



**ADRIANA RUANO | MEDALLA DE ORO | TIRO AL PLATO
PARÍS 2024**

UNA MENTE DE ORO

**NO ES SÓLO TALENTO O PREPARACIÓN FÍSICA: PARA GANAR
UNA MEDALLA OLÍMPICA ES NECESARIA MUCHA CAPACIDAD MENTAL.
ASÍ LO CONSIGUIÓ ADRIANA RUANO.**

“

Tú tenés el poder y el control de romper este plato”, se dijo a sí misma Adriana Ruano, cerrando los ojos antes del disparo que podía hacer historia para su país. Detrás de ella, en la grada, Jean Pierre Brol, medallista de bronce el día anterior en la misma disciplina, su entrenador Pedro Martín Fariza y su psicólogo deportivo Ricardo González la observaban, conscientes de la larga batalla personal y deportiva que precedía a ese momento. Segundos después, el plato se rompió en pedazos, asegurando la primera medalla de oro olímpica para Guatemala. La italiana Silvana Stanco, en segunda posición, ya no podría alcanzar esa marca.

Ruano no mostró ninguna emoción; aún le quedaban cuatro disparos y el récord olímpico estaba al alcance de su mano. Sin embargo, la presión la traicionó en los dos siguientes platos, fallando en ambas ocasiones. Había dejado atrás en la clasificación a sus principales rivales, incluida la número uno del ranking mundial, la española Fátima Gálvez. Ahora, la batalla era consigo misma.

Cerró los ojos de nuevo, repitió en silencio esa frase y disparó una vez más. El pequeño plato rojo, de 11 cm de diámetro que volaba a 120 km/h, se pulverizó en el aire. Ruano había roto el récord olímpico que hasta entonces pertenecía a la eslovaca

MENTES GANADORAS

“

LA RESILIENCIA
HA SIDO CLAVE
Y ES UN VALOR
QUE ME
ACOMPAÑARÁ
SIEMPRE EN
TODOS LOS
ASPECTOS
DE MI VIDA”



Zuzana Reháková. Todavía le quedaba un disparo para concluir su participación en la final olímpica de París 2024.

Como si fuera el primero, se preparó siguiendo su rutina: respiró hondo, repitió su mantra, cargó su escopeta calibre 12, se colocó en posición y, antes de que alcanzara una distancia de más de 70 metros, le atinó al último plato, sumando 45 aciertos sobre un total de 50. Su nombre quedaría inscrito en las páginas de la historia deportiva mundial en la disciplina de foso (trap) femenino.

En esa final olímpica del 31 de julio no hubo lugar para la suerte o el azar. El tiro deportivo exige precisión y consistencia, promoviendo habilidades como la disciplina y el autocontrol. El éxito es un proceso meticuloso que requiere no sólo habilidad física, sino una mentalidad inquebrantable y una planificación estratégica, señala Adriana Ruano, quien batió el récord establecido en Tokio 2020 al conseguir combinar estos elementos hasta el último disparo.

UNA LECCIÓN DE RESILIENCIA

A sus 29 años, los de París fueron los segundos Juegos Olímpicos en los que participó Adriana Ruano, un sueño que empezó a muy temprana edad, inspirada por la gimnasta Luisa Fernanda Portocarrero, referente del deporte olímpico para Guatemala. Aunque inició en el ballet, pronto descubrieron su talento para la acrobacia y la animaron a dedicarse a la gimnasia artística. Así, comenzó a entrenar en la Federación Nacional de Gimnasia de Guatemala y rápidamente se unió a la selección nacional, destacándose siendo aún muy joven.

Desde ese momento, su crecimiento como atleta comenzó tanto desde una perspectiva física como psicológica. Antes de cumplir los 10 años, ya ocupaba los primeros lugares en salto y all around en las Copas Panamericanas de 2004 y 2005. El deporte, siempre su gran pasión, le enseñó valiosas lecciones de vida. Sin embargo, a los 16 años, enfrentó una de las pruebas más duras para un atleta: una lesión en las



EL ÉXITO ES UN PROCESO METICULOSO QUE REQUIERE NO SOLO HABILIDAD FÍSICA, SINO UNA MENTALIDAD INQUEBRANTABLE Y UNA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA”

vértebras le impidió competir en un clasificatorio para los Juegos Olímpicos de Londres 2012, truncando su sueño por primera vez.

Este golpe también puso fin a su carrera en la gimnasia artística por recomendación médica, una adversidad de la que pocos deportistas logran recuperarse. Fue entonces cuando Rodrigo Zachrisson, tirador y amigo de su hermano, le sugirió a Ruano probar el tiro deportivo, una disciplina que podría practicar a pesar de su lesión.

Sin conocer siquiera la existencia de este deporte, al aceptarlo, Ruano tomó la decisión más importante de su carrera: dedicarse a una disciplina



EL TRABAJO CON MI PSICÓLOGO FUE ESCENCIAL PARA MI CRECIMIENTO”

A pesar de todo, tuvo la determinación de cumplir el sueño que había compartido con su familia desde la infancia y debutó en los Juegos Olímpicos el 27 de julio de 2021. Sin embargo, después de dos días de competencia, finalizó en el puesto 26, lejos de sus expectativas. Su rendimiento fue irregular, y al terminar Tokio se sintió vacía y desmotivada: “No me reconocía anímicamente. Ha sido de mis peores etapas. Pensé en abandonar el tiro”, confiesa en esta entrevista con FORBES.

No lo hizo. El camino hacia París 2024 apenas comenzaba.

CONSTRUIR UNA MENTALIDAD GANADORA

Tras su participación en los Juegos Olímpicos de Tokio, Adriana Ruano sabía que clasificar para París 2024 requeriría un esfuerzo monumental, especialmente en el aspecto psicológico. Sus metas estaban desdibujadas y necesitaba reencontrar su propósito. “Tuvimos que empezar paso a paso”, recuerda. Su psicólogo deportivo le planteó preguntas fundamentales: “¿Por qué estás aquí? ¿Qué te motiva? ¿Por qué tienes ese sueño? ¿Quién eres?”

Dos meses antes de Tokio, Ruano había comenzado a trabajar con el chileno Ricardo González. Su enfoque iba más allá de la activación cognitiva, el trabajo visual y la coordinación oculomotora; se centraba en la psicología clínica, integrando el crecimiento personal con el deportivo. “Es un trabajo que los atletas suelen comenzar desde muy jóvenes. A mí me tocó empezar en ese momento. Esa fue la clave para

nueva por la que desarrollaría una pasión igual de profunda que la que tenía por la gimnasia.

El pequeño plato al que disparaba durante los entrenamientos se convirtió en su terapia para superar la depresión. Al romperlo, veía su propia frustración hacerse pedazos, lo que la motivaba a seguir adelante. Con la disciplina que la caracteriza y un talento excepcional, según sus entrenadores, en pocos años Ruano ya competía en un Campeonato Mundial de Tiro y comenzaba a ganar medallas internacionales para Guatemala. En algo más de cinco años, logró clasificar para los Juegos Olímpicos, asegurando su

participación en Tokio 2020. Su sueño se iba a hacer realidad.

La pandemia de Covid-19 llevó al Comité Olímpico Internacional y al Comité Organizador de Tokio 2020 a aplazar la competencia un año, un hecho sin precedentes que afectó profundamente la preparación física y mental de los atletas. Unas semanas antes de la inauguración de los Juegos, Adriana Ruano sufrió una pérdida personal devastadora: la muerte de su padre, un golpe que la afectó profundamente. Su familia siempre había sido su mayor apoyo, y este suceso puso a prueba su fortaleza emocional. “Fue un sube y baja de emociones”, recuerda.

mi crecimiento en el ámbito deportivo. Los años siguientes fueron muy complicados”, confiesa Ruano.

Con sólo tres años para prepararse para París 2024, la planificación era de crucial importancia. Sin embargo, nuevos obstáculos se presentaron en su camino. En 2023, la Federación Deportiva Nacional de Tiro de Guatemala dejó a sus atletas sin entrenador y con recursos limitados. Durante este difícil periodo, Ruano encontró apoyo en sus compañeros, Jean-Pierre Brol y sus hermanos, quienes también enfrentaban la misma situación. “El trabajo en equipo fue clave; entre los cuatro nos apoyamos mutuamente. Tuvimos que ser creativos y buscar maneras de salir adelante”, explica.

El apoyo a distancia de su entrenador, el español Pedro Martín Fariza, también fue fundamental. “Tengo mucho que agradecerle, porque, a pesar de la distancia, nos daba indicaciones y una programación de trabajo. No era lo mismo que tenerlo presente, pero nos ayudó mucho”.

Poco antes de los Juegos Panamericanos 2023 en Santiago de Chile, el equipo de tiro recuperó a su entrenador. En esta competencia, dos tiradoras guatemaltecas, Adriana Ruano y Ana Waleska Soto, alcanzaron por primera vez el oro y la plata, respectivamente. Sin embargo, no ondeó la bandera de Guatemala ni se escuchó su himno, debido a una sanción impuesta en 2022 por el Comité Olímpico Internacional al Comité Nacional. Los atletas guatemaltecos participaron como deportistas independientes bajo la bandera neutral de Panam Sports. La sanción fue levantada pocos meses antes de los Juegos Olímpicos.

Sin embargo, la clasificación de Adriana Ruano para París 2024 estaba asegurada. Sus posibilidades de una medalla olímpica iban en aumento.

“Lo que ha definido este último año, fundamental para que se diera este resultado, ha sido la planificación. Una semana después de ganar los Juegos Panamericanos, nuestro entrenador se



CRISTIAN MONTEROSO

reunió con nosotros para planificar los meses previos a los Juegos Olímpicos”, comenta Ruano. Su entrenamiento se dividió en fases: la primera, centrada en los detalles de su preparación, incluida la mental; la segunda, enfocada en obtener buenos resultados en competencias estratégicas; y la tercera, para mantenerse en condiciones óptimas sin llegar sobrecargada a París. Esta planificación detallada permitió a Ruano tocar la capital francesa en su mejor momento, lista para competir por una medalla.

Ruano llegó a la final en el campo de tiro de Châteauroux con una estrategia clara. Su enfoque era seguir las recomendaciones de su entrenador: “Entrar con todo desde el inicio para evitar la presión de depender de los errores de las demás competidoras”. Partió en buena posición tras una ronda clasificatoria cerrada, pero en la final no había margen de error. Una a una, sus cinco oponentes quedaron detrás de ella hasta que alcanzó los 43 puntos que le dieron la victoria.

Cuando llegó el momento de romper el récord, a pesar de un par de errores, Ruano cerró su participación con 45 puntos, asegurando no sólo la medalla de oro, sino escribiendo un nuevo capítulo en la historia olímpica. Su hazaña dejó una poderosa lección sobre la importancia de la preparación mental en el deporte de alto rendimiento. Su capacidad para superar la adversidad, mantenerse enfocada y apoyarse en su equipo y en sus propios recursos internos la llevó a lograr lo que ningún otro atleta guatemalteco había alcanzado antes.

UNA CARRERA DE OBSTÁCULOS

Adriana Ruano ha alcanzado el sueño de muchos deportistas: ganar una medalla de oro y batir un récord olímpico en su disciplina. Sin embargo, detrás de ese triunfo se esconde una carrera llena de desafíos que van más allá de la competencia deportiva. La tiradora revela las dificultades económicas y los sacrificios personales que ha enfrentado en su camino a la cima.

Respiró hondo, repitió su mantra, cargó su escopeta calibre 12, se colocó en posición y, antes de que alcanzara una distancia de más de 70 metros, le atinó al último plato, sumando 45 aciertos sobre un total de 50. Su nombre quedaría inscrito en las páginas de la historia deportiva mundial en la disciplina de foso (trap) femenino.

A menudo, los logros de los atletas se miden en medallas, récords y títulos. Pero, como señala Ruano, el éxito en el deporte de élite también es una carrera económica. En Guatemala, los recursos financieros para los deportistas no siempre son suficientes ni están bien gestionados.



EL TRABAJO EN EQUIPO FUE CLAVE. TUVIMOS QUE SER CREATIVOS Y BUSCAR MANERAS DE SALIR ADELANTE”

Adriana menciona que en varios momentos la falta de apoyo no sólo afectó su rendimiento deportivo, sino que también le impuso una carga financiera significativa al verse obligada a costear, con sus propios recursos, servicios esenciales, como un psicólogo deportivo.

El acceso a patrocinadores para los atletas en Guatemala es un desafío considerable. Desde antes de su participación en los Juegos Olímpicos de Tokio, Ruano tuvo que enfrentarse a la ardua tarea de buscar patrocinios. Aunque logró asegurar el apoyo de una empresa, el proceso fue extremadamente complicado. El patrocinio hacia los atletas es escaso, especialmente en disciplinas menos populares como el tiro deportivo.

A pesar de las dificultades, su reciente medalla de oro ha comenzado a cambiar el panorama. Algunas empresas han empezado a acercarse reconociendo su talento y potencial. Aunque este interés es bienvenido, Ruano reflexiona sobre la necesidad de un apoyo más consistente y temprano en las carreras de los atletas. “Sería muy bonito que esto se pudiera hacer desde la juventud”, expresa.

La situación actual en el tiro deportivo es un ejemplo claro de las limitaciones que enfrentan: una cancha mal ubicada que limita los horarios de entrenamiento es solo uno de los muchos problemas que requieren atención. Ruano no se ve a sí misma únicamente como atleta, sino ahora también como un agente de cambio para el deporte en Guatemala, y junto a su compañero Jean-Pierre Brol, han comenzado a abogar por mejoras en la infraestructura deportiva del país.

Además, le preocupa que muchos atletas se vean obligados a abandonar sus sueños deportivos debido a la necesidad de trabajar o estudiar: “Me gustaría apoyar a más atletas para que no tengan que pasar por lo que me ha tocado vivir”, comenta.

Al final, Adriana Ruano lo resume todo en una anécdota: “Justo después de ganar la medalla abracé a mi entrenador. Entonces, me dijo: ‘¿Recuerdas que hace dos años me preguntabas si realmente servías para esto?’ Este proceso, para mí, ha sido como salir de un hoyo profundo hasta alcanzar esta medalla. La resiliencia ha sido clave y es un valor que me acompañará siempre en todos los aspectos de mi vida”.

ATHEYNA BYLON | MEDALLA DE PLATA | BOX PARÍS 2024

UNA ATLETA INQUEBRANTABLE

EL BESO A LA MEDALLA DE PLATA MARCÓ EL REGRESO DE LA BOXEADORA ATHEYNA BYLON, A SU NATAL PANAMÁ. HOY, LA CAMPEONA OLÍMPICA ESTÁ MÁS CONVENCIDA DE QUE, LA DISCIPLINA Y LA FIRMEZA, LA LLEVARÁN DIRECTO A LOS ÁNGELES, EN 2028

Platicar con Atheyna Bylon sobre su pasión es sencillo. Directa y cercana, se muestra dispuesta y cómoda ante las cámaras y el micrófono. Y es que quiere contarle al mundo, cómo la determinación y el empuje han marcado su vida durante el tránsito en la carrera que eligió sobre el cuadrilátero.

La atleta que alguna vez fue “una niña del barrio”, asiste a esta entrevista con **FORBES** Centroamérica tras convertirse en la primera mujer panameña con una medalla olímpica. Hoy, Bylon es campeona de boxeo en la categoría de 75 kgs. trayendo al país la medalla de plata desde París y está convencida de volver a la próxima cita olímpica prevista en Los Ángeles 2028.

No titubea; sonríe y asegura con firmeza que la disciplina y la templanza adquiridos en la Policía Nacional —institución a la que pertenece desde hace 15 años— le han impulsado en su ascenso.

Bylon, también Licenciada en Educación y Entrenamiento Personal, es la primera mujer istmeña y, a la fecha, la única que ha logrado obtener un Campeonato del Mundo de una Federación Internacional reconocida por el Comité Olímpico Internacional, hazaña lograda en el Mundial Femenino de Boxeo,

celebrado en Jeju, Corea del Sur, en el 2014. Y por primera vez en Tokio 2020, obtuvo uno de los dos diplomas en una misma edición de Juegos Olímpicos, lo que no sucedía desde Londres 1948, cuando el también panameño Lloyd La Beach ganó dos medallas de bronce en atletismo (100 m y 200 m planos).

Pero, ¿quién es Atheyna? Una mujer espigada y serena, de 1.79 metros de estatura, “con perseverancia y mucha disciplina”. Es “la niña que vivió en el barrio de San Miguelito, uno de los más delictivos”, pero salió adelante, “gracias a Dios y a la familia”, cuenta.

El vuelco en la vida de la boxeadora ocurrió en 2012. “Tenía la perspectiva personal de que la participación de las mujeres en el boxeo no era algo bien visto”. Sin embargo, una iniciativa interna

en la entidad policial la llevó a descubrir su afición por este deporte. “Me fui enamorando del boxeo”, recuerda.

“Entré a la Selección de Panamá el 9 de enero de 2013. Porque las mujeres sí podemos; tenemos que darlo todo y este impulso me ha favorecido para mantener la disciplina y el esfuerzo hacia el logro de todos los objetivos en mi carrera”, afirma.

Entre otros reconocimientos en encuentros internacionales, Bylon logró la medalla como Subcampeona Mundial en Turquía, en 2022; un camino que también ha tenido baches y que traduce los sacrificios para llevar la bandera a la escena internacional. “Es muy duro costear el deporte. Se trabaja mucho; tienes que invertir demasiado, tanto en entrenamiento, alimentación... Hay tantas cosas que es irrelevante mencionar, pero al final, con constancia, con el apoyo de la familia y de tantas entidades que dan su grano de arena como la Policía Nacional y el Comité Olímpico, se trabaja, pero no es fácil. Se necesita más apoyo.”

Con modestia admite: “Siento que he tenido una carrera muy rápida y no me lo esperaba. Comencé el boxeo a los 24 años, y al año y medio de ser boxeadora ya era campeona mundial,



SOY UNA MUJER CON PERSEVERANCIA Y MUCHA DISCIPLINA; UNA NIÑA QUE VIVIÓ EN UNO DE LOS BARRIOS MÁS DELICTIVOS Y SALIÓ ADELANTE”



FICHA BIOGRÁFICA

- Fecha de nacimiento: 6/4/1989.
- Peso: 75 Kg.
- Altura: 1.79 m.
- Hobbies: Actividades familiares.
- Ídolo deportivo: Roberto Durán y Mijain López.
- Entrenador: Gustavo Caicedo (PAN).
- Frase favorita: "Todo sacrificio tiene su recompensa".
- Objetivo profesional: Ganar una medalla olímpica y tener su propio gimnasio.
- Puntos fuertes: Disciplina.
- Si no fuera atleta sería: Entrenadora.

RADIOGRAFÍA OLÍMPICA

Los Juegos Olímpicos de París 2024 convocaron **33** deportes, **50** modalidades deportivas, y un total de **339** pruebas.

Panamá ha participado en **18** de las **29** ediciones de Juegos Olímpicos realizados (**62%**). La participación en París 2024 (la edición **#33** de los Juegos), marcó la asistencia **#19** del país canclero.

en Jeju, y todo fue muy rápido. Estos fueron mis terceros Juegos Olímpicos. Ahora llevo una medalla".

EL CATALIZADOR

A Bylon, la primera mujer panameña en ganar una medalla olímpica, tras las dos logradas en 1948 por Lloyd LaBeach y el Oro de Irving Saladino, en 2008, el boxeo le transformó la vida en términos de constancia y disciplina. "Cuando miro atrás me digo: 'Todo lo que te propones, lo puedes lograr'; aunque poca gente

quiera invertir en las atletas femeninas y afortunadamente en París hubo igualdad de género. Esto me ha hecho querer dar más, ser una mejor persona, trabajar más fuerte para lograr los objetivos".

Y también mira hacia el futuro. "No me arrepiento de haber tomado una carrera en el boxeo, de sacrificarme tanto, ya he hecho historia y estoy generando un cambio para la niñez y la juventud".

Para la atleta, en Panamá, "el boxeo es siempre una cuna de campeones. Al igual que en el fútbol, es una de las

disciplinas que nos ha permitido lograr mejores resultados. Tenemos campeones mundiales, estamos dejando en alto a Panamá y es necesario que más empresas inviertan en ello".

Ahora, ¿qué sigue para la boxeadora de 35 años? "El ring y Los Ángeles", reitera. "Sé que se dará. Es mucho el sacrificio pero tengo el apoyo de mi familia".

Sonriente, asevera: "Quiero traer otra medalla a mi país; seguir haciendo historia; me gusta dejar en alto a Panamá y ser perseverante. Sé que puedo".

**JEAN PIERRE BROL | MEDALLA DE BRONCE | TIRO AL PLATO
PARÍS 2024**

EL ESTRATEGA DETRÁS DEL ÉXITO

EL TIRADOR LE DIO A GUATEMALA LA SEGUNDA MEDALLA EN SU HISTORIA OLÍMPICA, PERO NADA HA SIDO GRATUITO. EL BRONCE ES UNA RECOMPENSA QUE CORONA TODO EL ESFUERZO Y LA PLANEACIÓN PREVIAS.

Planeación, estrategia, diseño, constancia, esfuerzo, aprendizaje, adrenalina, control. Esas son algunas de las palabras recurrentes que brotan en la conversación con el guatemalteco Jean Pierre Brol, Medalla de Bronce en Tiro deportivo (fosa varonil) en Los Juegos Olímpicos de París 2024. Sus dichos bien podrían ser parte de la charla con algún líder empresarial destacado.

La coincidencia en el lenguaje está dada por un proceso común, a través del cual se forja una mente ganadora en cualquier terreno o ámbito, y que Jean Pierre afirma desde el éxito que le ha dado su primera medalla olímpica, respaldada por una trayectoria de 20 años, por eso afirma: “No hay tanto secreto, sino que es mucho esfuerzo y mucha dedicación a pesar de tantas barreras y obstáculos que vivimos como atletas latinos”.

“

**NO FUE TAN SORPRESA;
LLEGAMOS EN EL PUNTO
MÁXIMO DE NUESTRA
PREPARACIÓN, Y FUE
RESULTADO DE UN PLAN
Y UNA ESTRATEGIA MUY
BIEN DISEÑADOS”**

Con el arranque de septiembre, Brol reinicia el entrenamiento, luego del último disparo dado en Francia. La meta es ir por el Oro en el siguiente encuentro olímpico. Con el reciente acercamiento de un patrocinador de escopeta, que se enfoca en temas técnicos, como un diseño más adecuado de la culata de su arma para mejorar el tiro, él se concentra en otros aspectos.

Los buenos resultados no ocurren de manera espontánea, no son un acto fortuito o fruto de la casualidad: eso es algo que tiene bien claro Jean Pierre, quien se preparó a la par que Adriana Ruano (medalla de oro), bajo la tutela del mismo entrenador, el español Pedro Martín Fariza: “No fue tan sorpresa, llegamos en el punto máximo de nuestra preparación, y fue resultado de un plan y una estrategia muy bien diseñada”, comparte.

Y accede a detallar: “Hicimos muy buen clic con nuestro entrenador desde el inicio, él encontró atletas comprometidos a hacer las cosas bien y la Asociación de Tiro con Armas de Caza le dio el apoyo. Entonces podemos decir que fue un plan casi perfecto”.

Como si diera una charla motivacional, Jean Pierre transmite su pasión por este deporte poco conocido en Latinoamérica, pero que va mostrando su potencial en la región y despierta la



COMITÉ OLÍMPICO GUATEMALTECO

curiosidad: “Es un deporte que levanta mucha pasión. Te apasiona querer ser mejor cada día y querer tener buenos resultados y experimentar”.

En su caso, esa pasión se traduce en un cúmulo de sensaciones previas al acto mismo de disparar: “Es ese nervio, esas ganas de estar ya dentro del

campo disparando, esa adrenalina y, al mismo tiempo, ese no poder salir corriendo como en otros deportes, tener que contenerse y mantener la calma”.

¿Qué dónde está su pensamiento cuando observa por la mirilla? Con generosidad confía: “En el momento presente. Trato de centrarme en el disco

“

YO NO ME SIENTO NI MÁS, NI MENOS, ME SIENTO IGUAL A QUIEN ESTÁ A LA PAR, AL AUSTRALIANO, AL CHINO, AL DE ESTADOS UNIDOS O AL BRITÁNICO”

que va a salir en ese momento. Trato de hacer visualizaciones.

“Previo a cada ronda de tiro, me dibujé en un papel las posiciones; qué discos son los probables que me salgan, y luego, cuando ya estoy para disparar, voy teniendo una imagen mental de cómo va a volar el disco, entonces, me centro mucho en ese momento”.

Escuchar hablar a Brol es estar atento a la voz de un estratega, a alguien que ha abrazado el aprendizaje como condición para ganar. No es raro que mantenga como parte de sus enseñanzas más valiosas, las que su padre y primer guía en este deporte, Fernando Brol, le dio: “Lo que él me enfatizaba era tener mucha seguridad, que no tuviera duda de hacer las cosas, que fijara la vista en el objetivo y que me enfocara mucho en la salida del plato, que eso era lo más importante. Y sí, la base de este deporte es eso, prestarle atención a la salida de cada disco”.

Con el paso del tiempo y la experiencia, el guatemalteco también ha aprendido que la diferencia entre ganar o perder, reside en los detalles, esos pequeños que parecen inofensivos.

“Con Pedro Martín hemos ido mejorando y yendo a los detalles, que te hacen estar arriba. Por unos detalles pequeños puedes sumar uno o dos platos que significan mucho en la competencia. Hay que ir al detalle, tenemos que rozar la perfección para tener

podios a nivel mundial y no digamos en Juegos Olímpicos”.

Destacar en unos Juegos Olímpicos es un parteaguas, y el competidor chapín explica porqué: “Es la cima del deporte mundial. Ocurre cada cuatro años y clasificarte es sumamente complicado. Tienes que ganar un evento importante para tener tu pase seguro. Entonces la gente que va realmente es buena. No es una invitación abierta a que lleguen todos los los candidatos”, comparte el medallista, quien tiene como nueva meta conquistar el Oro en Los Ángeles 2028.

Con el Tiro, este ingeniero agrónomo, ha aprendido a ser más estructurado, perseverante y tener disciplina, y ha hallado un punto que considera clave para ganar: “Confiar. Confiar en el trabajo previo que se ha hecho”.

Y, al mismo tiempo, agrega: “No permitir que la ansiedad reine”, porque tampoco se trata sólo de estar enfocado en disparar, eso puede abrirle la puerta a la ansiedad: “Hay que buscar un equilibrio entre estar atento y relajado”.

Jean Pierre no sólo aguza la mirada; tiene un entrenamiento mental que le permita saber que no es menos ni más que nadie, pero que si está en una competencia, la meta es ganar.

“Yo no me siento ni más, ni menos, me siento igual, igual al que está a la par, al australiano, al chino, al de Estados Unidos o al británico que, incluso se les he ganado. Yo creo que ellos sienten más la presión de que un centroamericano les venga a jugar de tú a tú. Se trata de tener confianza, y saber que uno también puede, y creérselo; es muy importante creérselo”.

LA ENSEÑANZA DE LA DERROTA

Ante la adversidad, las fallas y el error que se presentan en el camino, hay lecciones de vida que hay que aprovechar. “Las fallas te van estructurando para los momentos cruciales de competiciones fuertes.

Yo tengo un diario, algo que aconsejo a cualquier atleta tener; hay que

JEAN PIERRE BROL CÁRDENAS (GUATEMALA, 1982)

■ Inició en el Tiro deportivo a los 15 años.

■ Medalla de plata individual y Oro por equipos en los Juegos Centroamericanos y del Caribe de San Salvador 2002.

■ En 2011, medalla de oro con récord continental en los Juegos Panamericanos de Guadalajara.

■ Oro en los Juegos Centroamericanos y del Caribe de Mayagüez 2010, Veracruz 2014 y Barranquilla 2018.

■ Oro por equipos, en los Juegos Centroamericanos y del Caribe de San Salvador 2023.

■ Oro en el trap masculino de los Juegos Panamericanos Santiago 2023, con lo que aseguró su pase a Los Olímpicos de París 2024.

■ Bronce en el Campeonato Mundial de Azerbaiyán.



HAY QUE IR AL DETALLE, TENEMOS QUE ROZAR LA PERFECCIÓN PARA TENER PODIOS A NIVEL MUNDIAL”

apuntar las cosas positivas que dejan las derrotas, porque dejan muchas enseñanzas, más que las victorias. Es importante sacarles el jugo”.

Entre esas lecciones está la de ser un buen perdedor. “No gano todas las competencias. Hay que alegrarse de que a alguien más le fue bien, felicitarlo, decirle, bien hecho, lo hiciste mejor

que yo. Creo que no te quita nada, al contrario, te da una buena personalidad, te sustenta tener esa actitud”.

Quizá por ello, Jean Pierre no duda en externar el beneplácito que le causó el Oro que se adjudicó Adriana Ruano, su compatriota, colega y amiga, quien además impuso un récord mundial.

“Estoy muy feliz por ella. Los dos hemos trabajado de la misma forma y juntos, así que yo sabía que Adriana podía ganar esa final a partir del quinto disco que rompió; estaba muy consistente, así que que ella era la que se miraba fuertísima a la par de las rivales”.

Para el guatemalteco, las medallas son “recompensas a tantos sacrificios”, y ahora han abierto las puertas a los patrocinadores, tan vitales para los deportistas centroamericanos.

Y lo mismo han hecho con las autoridades, que también se han acercado, abriendo la posibilidad de hacer un campo de tiro “acorde a nuestras necesidades, porque el que tenemos aquí en Guatemala, pues no es el ideal”.

Hay una estrategia que también ha sido crucial para Brol en su preparación y además motor para intentar hacerlo cada día mejor: “Mi base, primero es mi fe, es mi primer peldaño; luego viene mi familia que me motiva a hacer las cosas, mi esposa, mis niños, y mi padre que me enseñó, mi madre, mis hermanos (Enrique y Herbert), que tengo bendición de que han sido mis compañeros de tiro”.

Como medallista olímpico, Jean Pierre asume una responsabilidad, que es “dejar una huella positiva en los jóvenes guatemaltecos y enseñarles que sí se puede destacar a nivel mundial en cualquier área donde decidan desarrollarse, no tiene que ser el Tiro necesariamente”

Tener más medallas olímpicas y éxitos para Guatemala implica poner el foco en descubrir nuevos talentos a una edad temprana para impulsar su desarrollo y la convicción de que “sí se puede”, Jean Pierre Brol Cárdenas, ya lo ha demostrado.

Neutracén Green innova en el mercado de cables eléctricos



Además del lanzamiento y la presentación de la renovada imagen corporativa de Prysmian Centroamérica y Caribe, el evento VIVO fue una oportunidad para reflexionar, con destacados expertos, en torno a la sostenibilidad y la economía circular.

El pasado 22 de agosto, Prysmian Centroamérica y Caribe celebró el evento híbrido “VIVO, Acciones que Cuentan”, en el Centro Nacional de Convenciones en Heredia, Costa Rica, desde donde se transmitió en vivo a toda la región.

Este evento fue el escenario del lanzamiento del cable eléctrico Neutracén Green, una innovación en redes aéreas de baja tensión. Jennifer Rodríguez, líder de investigación y desarrollo de Prysmian Centroamérica y Caribe, presentó el producto que promete transformar el mercado.

“Neutracén Green es el primer cable fabricado en la región con una reducción del 47,35% en emisiones de CO₂ por cada tonelada de materia prima utilizada en su aislamiento. Este avance responde a

la demanda creciente de soluciones sostenibles y es un pilar en la estrategia de producto de Prysmian para reducir su impacto ambiental”, explicó Rodríguez.

Además, se introdujo un nuevo empaque sustentable para los productos de la línea Phelps Dodge, reafirmando el compromiso de la empresa con las mejores prácticas en sostenibilidad.

VISIÓN ESTRATÉGICA BAJO EL LIDERAZGO DE UN NUEVO GERENTE GENERAL: TIAGO SOUZA

Tiago Souza, el nuevo gerente general de Prysmian Centroamérica y Caribe, presentó la visión estratégica a tres años, enfocada en la innovación y la sostenibilidad. Souza destacó que VIVO, el programa de sostenibilidad de Prysmian,

refleja la dedicación de la empresa a ofrecer soluciones de conectividad en energía y telecomunicaciones, alineadas con la transición de la región hacia decisiones más verdes.

“Nuestro compromiso se refleja en la renovación de la identidad gráfica de la empresa, parte integral del plan estratégico que busca consolidar el liderazgo de Prysmian en los sectores de industria y construcción; así como en el sector de servicios públicos, en el mediano y largo plazo”, manifestó Souza.

El ejecutivo destacó el reconocimiento de la planta de Prysmian en Costa Rica por el Programa País Carbono Neutralidad, y reafirmó la meta global de la empresa con la neutralidad de carbono para 2050. Además, resaltó la importancia de la inclusión y la diversidad, anunciando que el 41% del equipo gerencial y el 11% del personal de planta en Costa Rica están conformados por mujeres.

ECONOMÍA CIRCULAR: UN DESAFÍO PARA LA REGIÓN

El evento incluyó una reflexión sobre economía circular (EC), liderada por Glenn Aguilar Hernández, investigador y líder del proyecto UNICA de Marie Curie. En su conferencia, Aguilar Hernández exploró los principios de la EC y su relevancia para la sostenibilidad en la región; y destacó la necesidad de cerrar la brecha de circularidad para alcanzar los objetivos hacia 2030.

El panel de discusión posterior, con representantes de diversos sectores, exploró las oportunidades y desafíos para Centroamérica y el Caribe en convertirse en un centro focal de EC en América Latina.

“A medida que Prysmian avanza con su plan estratégico, se reafirma su compromiso no solo con el liderazgo en la industria, sino también con el desarrollo sostenible de la región. En este evento, subrayamos la capacidad de Prysmian para liderar la transición hacia un futuro más verde en Centroamérica y el Caribe”, concluyó Souza.

LOS

GIGANTES

MUNDIALISTAS DE MÉXICO

EN EL CONTINENTE Y EL MUNDO SERÁ EL ÚNICO PAÍS QUE HA ALOJADO TRES JUSTAS MUNDIALISTAS EN TODA LA HISTORIA. AHORA SE PREPARA PARA LA COPA MUNDIAL DE FUTBOL FIFA 2026. LA VIGESIMOTERCERA EDICIÓN DEL TORNEO, POR PRIMERA VEZ, CONTARÁ CON 48 EQUIPOS Y TRES NACIONES ANFITRIONAS: MÉXICO, ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ. LOS LATINOAMERICANOS ALBERGARÁN 13 PARTIDOS, DISTRIBUIDOS EN TRES ESCENARIOS: ESTADIO AZTECA (CIUDAD DE MÉXICO), ESTADIO BBVA (MONTERREY) Y ESTADIO AKRON (GUADALAJARA). A CONTINUACIÓN, PRESENTAMOS LOS CAMPOS QUE SERÁN LAS SEDES MEXICANAS DEL MÁXIMO TORNEO DEL DEPORTE MÁS POPULAR DEL MUNDO.



ESTADIO AZTECA (CDMX)

Inauguración: **1966**

Capacidad: **83,264 personas**

Inversión inicial: **260 MDP**

Inversión mundialista (2026): **89 MDD**

Número de partidos: **5**

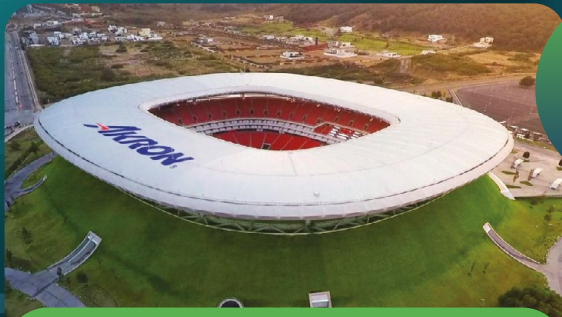
E

El 11 de junio de 2026, 83,264 aficionados presenciarán directamente la apertura del Mundial en el Estadio Azteca, recinto inaugurado el 29 de mayo de 1966, proyecto a cargo de los arquitectos Pedro Ramírez Vázquez y Rafael Mijares Alcérreca, por encomienda de los empresarios Emilio

Azcárraga Milmo y Guillermo Cañedo.

La casa de las Águilas del América ha protagonizado ya dos mundiales, en 1970 y 1986 (único inmueble del mundo con dos inauguraciones -una tercera por venir- y dos finales), vio jugar a Pelé, con Brasil; es el mismo espacio donde se llevó a cabo el “partido del siglo”, entre Italia y Alemania, y donde Maradona anotó el polémico gol de la “mano de Dios”.

Este escenario, que tuvo una inversión de 260 millones de pesos (MDP) hace 58 años, ha sido testigo, además, de conciertos de artistas internacionales, entre ellos: Michael Jackson (1993), Bronco (1997), Juan Gabriel (1999), U2 (2006 y 2011), Paul McCartney (2012), Shakira (2018), Bad Bunny (2022), Karol G (2024), cantante que hasta el momento ha realizado el más reciente concierto antes de la remodelación para acoger la inminente fiesta mundialista, donde estiman gastar más de 89 millones de dólares para que la pelota de la FIFA recorra la cancha una vez más.



ESTADIO AKRON (GUADALAJARA)

Inauguración: **2010**

Capacidad: **49,850 personas**

Inversión inicial: **200 MDD**

Inversión mundialista (2026): **40 MDP**

Número de partidos: **4**

E

El 29 de julio de 2010, el legendario jugador de Chivas, Javier *Chicharito* Hernández, anotó el primer gol ante el Manchester United, con lo cual dio por inaugurado el Estadio Akron, segunda sede de la Copa del Mundo 2026. Guadalajara acogerá algunos partidos del Mundial, por lo que la ciudad será testigo de la fiesta que se celebra cada cuatro años.

Este recinto, que tiene capacidad para 49,850 personas, cambiará de nombre para 2026, y ya no será Estadio Akron, pues se le denominará como Estadio Guadalajara, a petición de la FIFA.

Este proyecto, de 200 millones de dólares y con tan sólo 13 años de historia, fue desarrollado por el entonces dueño de las Chivas, Jorge Vergara, quien contó con la ayuda de VFO Arquitectos y del reconocido ingeniero estructural Luis Bozzo Rotondo.

El estadio fue sede de ocho partidos de la Copa Mundial de Fútbol Sub-17, de 2011, incluida una semifinal (entre Uruguay y Brasil). También fue elegido para las ceremonias de apertura y clausura de los Juegos Panamericanos de 2011. Además, la casa de las Chivas ha sido escenario de eventos musicales como los protagonizados por Vicente y Alejandro Fernández, Lila Downs, Maná, Eugenia León y Nortec Collective, entre otros artistas mexicanos; y por exponentes internacionales, como Bruno Mars, Maroon 5, Guns N' Roses y Coldplay.



ESTADIO BBVA (MONTERREY)

Inauguración: **2015**

Capacidad: **53,500 personas**

Inversión inicial: **3,000 MDP**

Inversión mundialista (2026): **4 MDD**

Número de partidos: **4**

E

El Estadio BBVA, en Monterrey, Nuevo León, recibió una inversión de 3,000 millones de pesos y tiene una capacidad para acomodar a 53,500 personas en sus gradas.

Este espacio deportivo alcanzó la certificación LEED Platino por el ahorro energético de la obra.

Desde el principio, el estadio fue diseñado para cumplir con los estándares de la FIFA, por lo que no requiere mayores modificaciones para albergar los cuatro partidos que tiene programados.

El Estadio BBVA ha recibido a artistas internacionales como Justin Bieber, Coldplay, Bad Bunny y The Weeknd.

Fuentes: Estadio BBVA oficial, Fox Sport, El Occidental, FIFA, Grupo Televisa, ESPN, Récord, OCESA, El País, Estadio Akron oficial



Forbes

life



Semillas de música

La cantautora guatemalteca Sara Curruchich ha hecho de su arte una herramienta poderosa para liderar causas sociales que apoyan a las mujeres a sembrar un futuro equitativo.



Únete ahora

Con un mayor escrutinio entorno a la sostenibilidad, las marcas y minoristas desean asegurarse de que lo que compran sea lo que obtienen, haciendo que la transparencia en la obtención de materias primas sea más importante hoy que nunca.

Los molinos y fabricantes que se unen al U.S Cotton Trust Protocol pueden ser identificados como parte de una cadena de suministro completamente transparente y ser seleccionados por marcas y minoristas que buscan obtener algodón estadounidense.



Se parte de nuestro programa.
Para más información visite:
TrustUSCotton.org



U.S. COTTON
TRUST PROTOCOL®
Trust in a smarter cotton future

Por Manuel Grajales

SUEÑOS COMPARTIDOS

LA CANTAUTORA GUATEMALTECA SARA CURRUCHICH, EN UNA DECIDIDA COLABORACIÓN CON FONDO SEMILLAS, ALIENTA UN CAMINO DE OPTIMISMO QUE BUSCA UNIFICAR FUERZAS PARA EVITAR QUE PEREZCAN LAS LENGUAS INDÍGENAS.

“De la raíz de la tierra crecen los versos que entintan esperanza”, dice Sara Curruchich al unísono en el tema *Somos* de su álbum

debut, convencida de que la música “amplifica nuestra fuerza, la historia y los caminos hacia la justicia”. Ella ha hecho de su arte una herramienta poderosa para liderar causas sociales. Así, su voz al cantar en español y en kaqchikel, su lengua materna, ilumina caminos y enciende la esperanza en el corazón de muchas mujeres.

Con esta determinación, la talentosa cantautora guatemalteca se sumó al proyecto “Sembrando proyectos comunitarios por y para mujeres indígenas”, una inspiradora iniciativa respaldada por GoFundMe, plataforma de alcance global que se lanzó recientemente en México, y Fondo Semillas. La campaña, que se llevó a cabo durante agosto de 2024, buscaba recaudar fondos en línea para la Red Ko’olel-Mujeres Unificando Fuerzas, con el fin de preservar las lenguas indígenas y fortalecer la identidad cultural.

“Mediante actividades lúdicas y de intercambio con las abuelas, esta red enseñará idiomas chol y maya a 80 niñas de Calakmul y Hopelchén, en Campeche, para evitar que pierdan parte de su identidad y para promover, con orgullo, sus raíces”, resalta Gabriela Toledo, directora de Fondo Semillas.

Para ello, la participación de la artista guatemalteca fue fundamental, no sólo como un rostro visible que alentara a recibir más donativos solidarios, sino para lograr que la gente conectara con las problemáticas sociales, historias de vida y luchas compartidas.

“Conoci el Fondo Semillas gracias a una de sus integrantes”, recuerda Curruchich, en entrevista. “Nos compartió su causa y el impacto que han tenido con más de 1 millón de mujeres. Es profundamente inspirador ver su



LOS ESFUERZOS DE LA RED KO’OLEL ESTÁN ENFOCADOS EN LOGRAR QUE LAS MUJERES INDÍGENAS PUEDAN EXPRESAR SU IDENTIDAD CULTURAL CON LIBERTAD

convicción por la colectividad y soñar con que todas las mujeres pueden vivir con dignidad y justicia”. Desde su visión, existen muchas situaciones que viven las mujeres que han tratado de ser invisibilizadas o anuladas, sobre todo aquellas relacionadas con la violencia y la desigualdad.

Sara lleva esta misma pasión a su proyecto musical, el cual dialoga con géneros como el rock, el folk y la música tradicional. Nacida en la comunidad maya kaqchikel, ha encontrado en el canto una manera de canalizar su deseo de cambio. “Hablar sobre estos temas y visibilizarlos es algo que me provoca profundamente”, confiesa la cantautora, quien ha llevado este inspirador mensaje a escenarios de América y Europa.

Para Curruchich, es un hecho que la desigualdad económica en países como México o Guatemala no cambiará si únicamente los sectores vulnerados luchan por ello. Se requiere de la participación de la sociedad en su conjunto: “Lo ideal sería que todas las personas supiéramos y defendiéramos que somos merecedoras de vivir sin vulneraciones, sin violencia y con respeto”, añade con firmeza.

Esta trayectoria la ha conducido por distintos escenarios, en donde ha elevado un canto por la esperanza. Por ello se unió a Fondo Semillas.

GRANOS DE ARENA

La organización civil es “el primer fondo de mujeres en el Sur Global”, resalta Toledo, quien agrega que el nacimiento de esta iniciativa respondió a que únicamente el 3% de los recursos para la filantropía se destinaban a proyectos liderados por mujeres.

A lo largo de 33 años de existencia, ha logrado apoyar a más de 639 organizaciones y colectivas en todo México, brindándoles financiamiento flexible para que puedan continuar su activismo. Algunos de los recursos se destinan a temas de capacitación o



“La música amplifica nuestra fuerza, la historia y los caminos hacia la justicia”

SARA CURRUCHICH

CANTAUTORA GUATEMALTECA

a programas específicos para resolver asuntos de la comunidad. Son las propias colectivas quienes proponen soluciones y acciones para atender las problemáticas que enfrentan.

Es el caso de Ko’olel, cuyos esfuerzos están enfocados en lograr que las mujeres indígenas puedan expresar su identidad cultural con libertad, sin ser discriminadas, y eso incluye, claro, su lengua materna.

“Me preocupa mucho que se estén perdiendo las lenguas indígenas en México”, pondera Curruchich a través de un video que forma parte de la campaña en la cual participa de manera activa con su música.

Su compromiso con las causas sociales no es nuevo; antes fue embajadora del movimiento HeForShe de ONU Mujeres y ha sumado su voz en eventos internacionales donde

se promueven los derechos humanos, como en el Foro Permanente de Asuntos Indígenas, por el cual se presentó, en 2016, en Nueva York, Estados Unidos. Asimismo, ha realizado campamentos de derechos humanos y de composición musical con mujeres indígenas de Costa Rica, en la Organización de las Naciones Unidas.

“Comencé a cantar porque, para mí, la música es una forma hermosa de poder sanar”, dice Sara. De esta forma, poco a poco, ha conseguido ser parte de un movimiento cuyas raíces se insertan en las luchas y resistencias de problemáticas que atraviesan distintos países latinoamericanos y de otras geografías, mientras que, sobre el escenario, continúa lanzando mensajes de confianza a través de su canto: “Sola ya no más... Cierra los ojos: no pasará más.” **F**

Por Alberto Romero

TRATADO SOBRE LA EMPATÍA

CAMINOS CRUZADOS, FILME DE LEVAN AKIN, ABORDA LA HISTORIA DE UNA MUJER QUE SE DESCUBRE A SÍ MISMA MIENTRAS RECORRE LAS CALLES DE ESTAMBUL EN BUSCA DE SU SOBRINA. EL VIAJE DE LA PROTAGONISTA TIENE MUCHO DE TRANSFORMACIONAL Y DERIVA EN REFLEXIONES DE VALOR UNIVERSAL.

80
LIFE • ALL ACCESS

Legado el momento, a todos se nos presenta la disyuntiva de elegir cómo queremos ver la vida. A veces optamos por mirar su lado luminoso y, otras, nos asomamos a la parte sombría que nos revela nuestra propia humanidad. El cineasta sueco Levan Akin ha elegido la luz sobre la oscuridad al momento de dar vida a su filme más reciente, *Caminos cruzados*, galardonado por partida doble este año: en el Festival Internacional de Cine de Berlín, con el Teddy Prize Jury Award, y en el Festival Internacional de Cine de Guadalajara, con el Premio Maguey del Jurado.

Akin explica así el trasfondo de la narrativa presentada en su película: “Creo que las imágenes tienen un gran poder sobre todos nosotros, como espectadores y como humanos. El solo hecho de mostrar diferentes caminos, diferentes imágenes, nos inspira a comportarnos. Por eso es importante presentar otros pasajes distintos a los que estamos acostumbrados en estos tipos de narrativas”, responde, en referencia a una historia que escribió por él mismo que exalta valores universales en un contexto frecuentemente visto desde otras perspectivas, y que hoy arroja luz a la pantalla.



“Vivimos tiempos precarios; se siente casi como el final cuando ves las noticias... y me pregunto acerca de esos pequeños actos de solidaridad de los que somos capaces. Tenemos muchas bondades también y las quiero mostrar”

LEVAN AKIN

“Vivimos tiempos precarios [se apresura a agregar]; se siente casi como el final cuando ves las noticias... Y me pregunto acerca de esos pequeños actos de solidaridad de los que somos capaces [los humanos]. Tenemos muchas bondades también y las quiero mostrar”, apunta, con gran convencimiento.

EL VIAJE DE LIA

La historia escrita por Akin sigue los pasos de Lia (Mzia Arabuli), una maestra jubilada que está en busca de su sobrina, una mujer transgénero que dejó su natal Georgia para iniciar una nueva vida en Estambul. Lia arriba a la ciudad turca en compañía de Achi (Lucas Kankava), su joven vecino, quien asegura tener pistas de la ubicación de la sobrina. Inmersos en su búsqueda, ambos conocerán a Evrim (Deniz Dumanlı), una abogada de naturaleza noble, quien los acompañará en su camino.

El viaje de Lia toma tintes transformacionales cuando le toca encarnar un auténtico tratado sobre la empatía forjado a punta de encuentros fortuitos marcados por la solidaridad; ésta, una fuerza inesperada que emana de los habitantes de un mundo sórdido en apariencia pero que, ante los ojos

correctos, descubre su brillo en los momentos más oscuros.

Encontrar los actores ideales para dar vida a sus protagonistas fue muy complicado, revela el cineasta. Sin embargo, los esfuerzos dieron frutos y materializaron el debut cinematográfico de Lucas Kankava y Deniz Dummanli, quienes, junto a la experimentada actriz Mzia Arabuli, desbordan una química excepcional en pantalla.

¿Cómo se anticipa una química de estas dimensiones? Akin describe las señales que vio en los actores para detectar que eran ideales para representar a sus personajes: “Lia es como un personaje de *western*: se siente que tiene una misión. La manera en que planta y se mueve me encantó. Es como un león”, explica. “Lo que realmente amo de Achi es esa suerte de candidez que tiene. Es muy juguetón; también muy dulce e ingenuo, y pienso que ésa es una gran combinación. De Evrim fue su resiliencia, su energía positiva, su luz”.

El otro gran protagonista del filme es Estambul, tierra intercontinental que ha sido escenario de recuerdos significativos acuñados en la memoria del Levan de otros tiempos. “He estado en los ferris; solía amar los botes. Creo que hay algo excitante en ellos

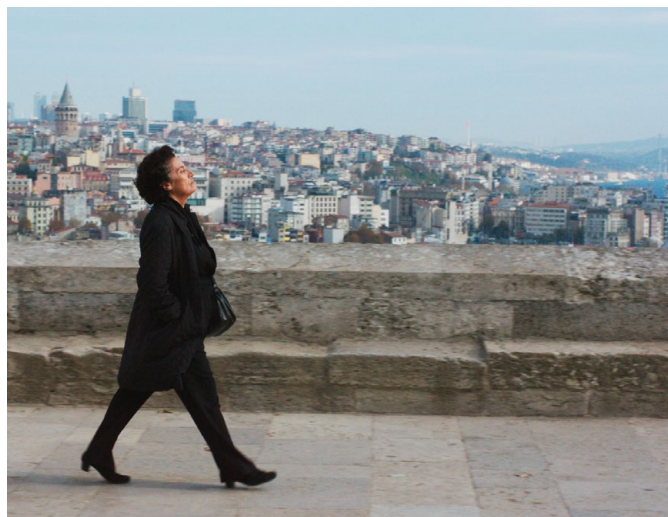


y todavía me siento muy entusiasmado cuando estoy a bordo de alguno”, revela el cineasta.

Sus reflexiones sobre el carisma de Estambul continúan. “Es una ciudad que siempre está en movimiento y en la que nada se queda igual. Es muy, muy animada y nunca está en silencio; siempre están tocando música en algún lugar. Y, aunque no tienes realmente ningún espacio privado, en Estambul también puedes desaparecer,

lo cual, considero, es fascinante”, puntualiza, en coincidencia con Lia, quien afirma, en un momento del filme: “Estambul parecería ser un lugar al que la gente viene a desaparecer”.

Caminos cruzados se sumó al catálogo de MUBI en Latinoamérica desde el 30 de agosto pasado, como una propuesta cinematográfica notable que invita al espectador a recordar el origen de aquello que nos hace humanos. **P**



“Entendí que algunas de las zonas de Chile tienen las condiciones climáticas para lograr hacer vino base para espumosos de gran calidad”

BENOIT FITTE
ENÓLOGO



Tim Atkin es uno de los críticos más respetados a nivel mundial por su riguroso análisis y respectiva evaluación de vinos de diversas regiones. El reconocimiento que otorga a través de sus reportes especializados actúa como un sello de excelencia. Tras un intenso viaje de investigación que realizó por “el principal país productor de vino del hemisferio sur”, el Master of Wine nombró, este 2024, a Potro de Piedra Brut Nature como el mejor espumante de Chile.

Han pasado más de dos décadas desde que Benoit Fitte presentó el proyecto de este vino a Santiago Achurra Hernández, hijo del fundador de Viña Requingua y hoy presidente de la compañía, y a su primo Memo Achurra, quienes imaginaron un espumante

REVELACIÓN ENOLÓGICA

BENOIT FITTE, DIRECTOR TÉCNICO DE VIÑA REQUINGUA, DESVELA CÓMO CREÓ EL VINO RECONOCIDO POR TIM ATKIN MW 2024, COMO EL MEJOR ESPUMANTE DE CHILE.

de gran calidad. La historia comenzó con la búsqueda del *terroir* perfecto para este cometido.

Cuenta que, después de una cuidadosa exploración, lo encontraron en la precordillera de los Andes, en el Valle del Maule: “Es una zona

climática muy interesante, con suelos volcánicos muy permeables que permiten hacer una buena regulación y alimentación hídricas de las viñas. En suma, era el lugar con las condiciones idóneas para plantar la reina de los espumantes: la uva chardonnay”.

Viña Requingua plantó sus primeras vides en 2003. Sin embargo, fue hasta el año 2014 que produjo su primer vino base tranquilo. “Y esperamos hasta 2018 para hacer nuestra primera toma de espuma, y el primer degüelle en 2020”, comenta Benoit, acentuando la paciencia concedida a cada etapa de elaboración. Ésta es una de las razones que explican por qué su producción se limita a un promedio de entre 1,000 y 2,000 botellas al año.

El espumante galardonado es considerado oxidativo porque el vino base proviene siempre de una mezcla de al menos cinco añadas, donde las más antiguas están guardadas en barricas de roble francés, lo cual le otorga una singular complejidad.

“Tiene aromas tostados, a cedro y frutas blancas, como la manzana, y sutilmente cítricos. En boca, una cremosidad excepcional, con burbujas finas que aportan una sedosidad que es muy placentera”, describe el enólogo, mientras nuestras papilas gustativas despiertan ante la estimulante descripción de este referente gastronómico, que se coloca en la categoría Brut Nature al presentar un nivel de azúcar residual que es inferior a los tres gramos por litro. **1**



POTRO DE PIEDRA BRUT NATURE FUE PREMIADO COMO EL MEJOR ESPUMANTE EN LA MESA DE CATA DE LA CAV EN 2021 Y 2022



TIM ATKIN, © ALEJANDRA BAR SENN / VIÑA REQUINGUA

COMO EN CASA

Benoit Fitte trabajaba para la bodega Château Montus en la zona de Madiran, en el suroeste de Francia, pero sus ganas de tener una experiencia en Latinoamérica y el contacto de un exprofesor de enología lo trajeron a Chile. “Después de dos días, me di cuenta de que estaba en un lugar muy cercano [parecido] a mi zona de origen: la región de Armagnac. En vez de ver los Pirineos, veo la Cordillera de los Andes; en vez de ir a refrescarme al Atlántico, voy al Pacífico”, rememora y comparte, entre risas de felicidad: “Vine por tres meses y han sido los tres meses más largos de mi vida... Todavía sigo aquí”.

En 1999 realizó sus primeras vinificaciones en el país y en 2001 se unió a Viña Requingua, con la propuesta de formar parte de una nueva historia, la cual, con el paso del tiempo, se convertiría en un apasionante desafío para él: ir más allá de los vinos comercialmente exitosos de la línea Toro de Piedra, que ostentan una extraordinaria relación precio-calidad, y crear auténticas joyas enológicas, tales como Potro de Piedra Brut Nature.

“En los últimos 25 años, siento que he aprovechado la naturaleza de uno de los países con más diversidad, en términos de vino y uvas, porque tiene condiciones climáticas increíbles”, comenta en la finca, en esta temporada de aparente calma de invierno austral.

El secreto —realza— radica en apegarse a los procesos de forma tradicional, evitando técnicas invasivas y preservando la esencia del origen, y en contar con un equipo humano altamente calificado. “Como productores, dejar de lado las ansiedades personales, ser humildes ante la grandeza del entorno y tener empatía con quienes buscan lo mejor del mundo vitivinícola”.

¿A QUÉ SABE EL PARAÍSO?

REPÚBLICA DOMINICANA LLAMA A DESCUBRIR Y SABOREAR SU ESENCIA MÁS AUTÉNTICA A TRAVÉS DE UNA NUEVA CAMPAÑA TURÍSTICA.

República Dominicana conserva joyas naturales que la constituyen como un auténtico edén. “Taste the Paradise” busca motivar a viajeros de todo el mundo a explorar de una manera más profunda este destino, descubrir esos tesoros y disfrutar de sus virtudes con todos los sentidos.

“El sabor dominicano es una mezcla de la calidez y hospitalidad de su gente, la riqueza de su cultura y la diversidad de sus paisajes”, enfatiza David Collado, ministro de Turismo de la media isla donde convergen las aguas del mar Caribe y del Atlántico.

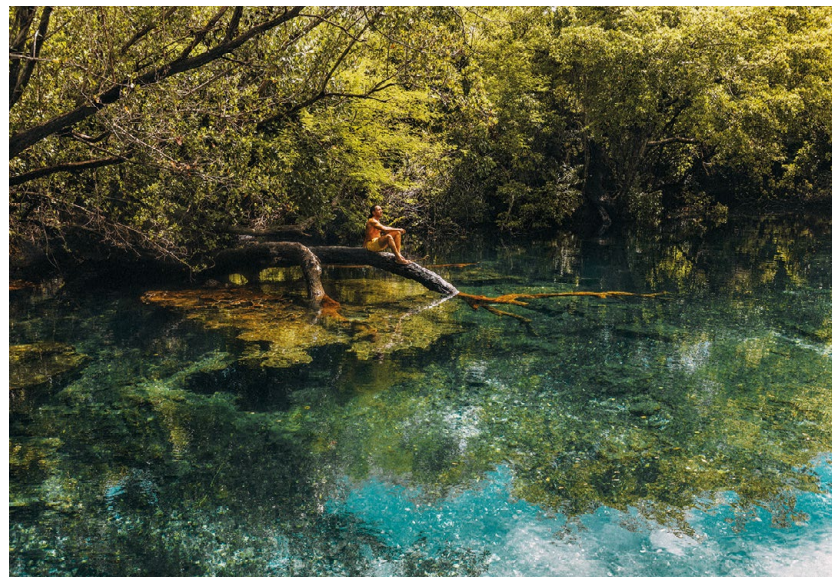
Así como en su gastronomía confluyen de forma exquisita distintas culturas como la taína, la africana y la hispana, y una riqueza extraordinaria por descubrir a la sazón de escenarios idílicos como el Paseo de Doña Blanca, la Reserva Ecológica Ojos Indígenas y la playa Frontón.

La invitación está abierta para experimentar momentos protagonizados por platos elaborados con productos frescos de la tierra y el mar, las cascadas y montañas que forman parte de la bondadosa geografía dominicana. Todos, creados en conjunto con familias de pescadores y productores que dan continuidad a las tradiciones culinarias. Además de una nueva generación de chefs dominicanos con formación de alto nivel a escala internacional comprometida con la preservación del legado gastronómico.

Los colores vibrantes de la isla, los aromas y sabores autóctonos, en armonía con los ritmos musicales, declarados patrimonio cultural de la humanidad, crean una atmósfera envolvente que promete convertir cada visita en deliciosos momentos para recordar, repetir y saborear un paraíso hermano. **1**



TESOROS EN PUNTA CANA, SAMANÁ Y PUERTO PLATA ESTELARIZAN LA CAMPIÑA ENTRE PLATILLOS Y CASCADAS.



Forbes



FORO
**ECONOMÍA
Y NEGOCIOS**
NEGOCIOS DEL FUTURO



EVENTOS



GUATEMALA
26 DE SEPTIEMBRE 2024
2:00 P.M.



PANAMÁ
23 DE OCTUBRE 2024
2:00 P.M.

PARA MÁS INFORMACIÓN:

MILENA AMAYA
DIRECTORA COMERCIAL CENTROAMÉRICA

+ (503) 7712-7838

milena@forbesenespanol.com

forbescentroamerica.com



BUSINESS LUXURY MEDIA

Forbes

Robb Report

FOOD & WINE

THE HAPPENING.COM

InStyle

TRAVEL+LEISURE

F

FORBES CENTROAMÉRICA



Reserva Conchal

A SUSTAINABLE COMMUNITY RESORT

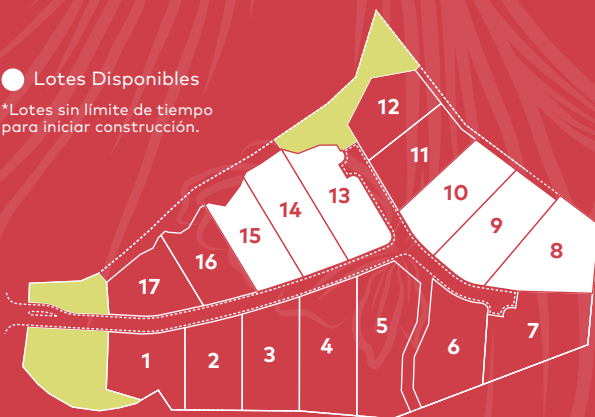
VIVA EN MEDIO DE LA NATURALEZA

Residencial SAUCO

LOTES DISPONIBLES CON VISTA AL BOSQUE Y
AL CAMPO DE GOLF DESDE \$413.000

● Lotes Disponibles

*Lotes sin límite de tiempo
para iniciar construcción.



Sea parte de esta comunidad

- Seguridad 24/7
- Acceso directo a Playa Conchal
- Beach Club operado por Troon Internacional
- 14 restaurantes en sitio
- Campo de golf Robert Trend Jones II de 18 hoyos, certificado Audobon
- Heavenly Spa de Westin y Away Spa de W Hotel Costa Rica
- Rutas de senderismo y ciclismo de montaña

Para más información, contacte
a nuestra oficina de Real Estate:

info@reservaconchal.com
(506) 2654-3100 | (506) 8316-2014

Lunes a Viernes
de 8:00 am a 5:00 pm

reservaconchal.com