

Conexión ITAM

Entrevista

#OrgulloITAM Abril/Agosto · 2022

Adolfo Babatz
Fundador de Clip



EPIC LAB
generador de
emprendedores

Homenaje a
Don Alberto Baillères

EXITAM
www.exalumnos.itam.mx

CURSOS DE VERANO EN LÍNEA 2022



¡Te invitamos a inscribir a tus hijos a los cursos de verano para niños!

En alianza con la Escuela Nacional de Ajedrez y Mad Experience, hemos creado cursos de verano en línea para que tus hijos aprendan y se diviertan desde casa.

Nuestros cursos:

Exploradores del espacio:
Misión Marte

1 al 5 de agosto



Mentes creativas:
youtubers en acción

8 al 12 de agosto



Pawns & Horses /
Club Ludea

15 al 19 de agosto



Conoce más información en
veranoparaninos.itam.mx

o escanea el siguiente código QR



Nuestros cursos
están diseñados para
niños entre 5 y 12
años de edad.

CONTENIDO

EDITORIAL

Anakarina Piña. 2

Alejandro Baillères. 4

RUMBO

Ceremonia en homenaje a don
Alberto Baillères en el ITAM. 6

Seminario de Perspectivas
Económicas. 8

Seminario de
Perspectivas Políticas 2022. 10

Foro Expansión:
Mujeres Poderosas en el ITAM. 12

Mujeres en
las empresas. 14

FOREIGN AFFAIRS LATINOAMÉRICA

El financiamiento climático
internacional. 16

ESTUDIOS

La formación general.
(Die allgemeine Bildung)
en Hegel. 18



EN PORTADA/EPIC LAB

EPIC Lab, el Centro ITAM
que impulsa a futuros
emprendedores. 22



Adolfo Babatz: El ITAM me
enseñó a pensar. 26



Lo que no te enseñan
en el salón de clases. 30

Cuéntame, salud mental y
bienestar para Latam. 32

¿Cómo encontrar el
capital que necesitas para
emprender? 34



Propel Foods, la nueva
FoodTech mexicana
ganadora del Hult Prize 2021. 36



La importancia de la
ciberseguridad en un
mundo hiperconectado. 38

SABÍAS QUE...

Logros de la comunidad
itamita. 40



DIRECTORIO EDITORIAL

- Guillermo I. García Alcocer
- Adrián Yahir López González
- Miguel Morales Domínguez



Consejo Directivo exITAM 2022
Presidente Anakarina Piña
Vicepresidente Meney de la Peza
Tesorera Ana Midori Franco



Dirección de Desarrollo y Comunicación Institucional
Director Interino Guillermo I. García Alcocer
Oficina de Exalumnos Adrián Yahir López González
Oficina de Comunicación Miguel Morales Domínguez
Imprenta: Offset Santiago.



GRUPO MEXICANO DE MEDIOS, S.A. DE C.V.
Socio director Elías González R.
Director general Federico Huesca
Directora editorial Verónica Aguirre
Editor gráfico Manuel Hernández
Gerencia administrativa Claudia Nájera.
claudia@combocomunicacion.mx



Ventas
55 3687 9020
ventas@combocomunicacion.mx

CONEXIÓN ORGULLO DE PERTENECER AL ITAM, Abril-Agosto 2022, es una publicación cuatrimestral editada por el Instituto Tecnológico Autónomo de México. Calle: Río Hondo No. 1, Col. Progreso Tizapán, Del. Álvaro Obregón, C.P. 01080, CDMX, Tel. 55 5628 4000 Ext. 1609, www.itam.mx, exitam@itam.mx. Editor responsable: Guillermo I. García Alcocer. Reservas de Derechos al Uso Exclusivo No. 04-2014-112411052800-102, ISSN: en trámite, ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor, Licitud de Título y contenido en trámite, otorgado por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Distribución: Servicio Postal Mexicano. Porte pagado PP09-02122, autorizado por SEPOMEX. Tiraje de 16,000 ejemplares por Offset Santiago S.A de C.V. Gral. Pedro Antonio de los Santos, San Miguel Chapultepec I Secc, Ciudad de México. Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación. Queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización del Instituto Nacional del Derecho de Autor.

EDITORIAL

El ITAM inspira a sus estudiantes para emprender



seis meses del inicio de mi periodo en la presidencia, comparto con enorme gusto que la Asociación de Ex Alumnos del ITAM, junto con la Oficina de Exalumnos del ITAM, logró convocar la participación de miles de egresados en todo el mundo, de manera híbrida y presencial, en eventos del más alto nivel. Me siento profundamente agradecida, porque nuestros objetivos se cumplen gracias al voluntariado y al sentimiento de orgullo de quienes pertenecemos a la comunidad de egresados. Y mucha más satisfacción me da que, a través de estas iniciativas, ex ITAM muestra la amplia gama de talentos de nuestros compañeros itamitas, y la calidad con que se desempeñan en sus deberes profesionales.

En este número no solo verán reseñas de nuestros eventos más emblemáticos, como los Seminarios de Perspectivas Económicas y Políticas, que celebraron los 30 años de la Carrera de Ciencia Política, sino también noticias sobre acontecimientos que me llenan de orgullo porque resaltan el liderazgo femenino, como el Foro Expansión de Mujeres Poderosas del ITAM. El evento está dirigido a inspirar a estudiantes y mujeres profesionistas que buscan tejer una red de apoyo en un mundo donde ellas cumplen un papel cada día más importante, y donde reconocemos que nuestra aportación para un México más próspero y justo es indispensable.

En este contexto de celebración, quisiera hacer hincapié en los artículos que leerán sobre queridos ex ITAM que están cambiando, con sus ideas y su visión empresarial, el mundo del emprendimiento. Y si alguna vez dudaste si el ITAM es cuna de emprendedores, este número demuestra que los itamitas son ingeniosos, *problem solvers*, y ahora cuentan con el apoyo de nuestra casa de estudios a través del EPIC Lab, bajo la batuta de Daniela Ruiz Massieu. En este ecosistema de egresados mentores, líderes de empresas y profesorado de alto nivel, el ITAM está creando la fórmula para dar a los estudiantes más oportunidades de ser exitosos. Tengo la firme convicción de que aun quienes no contamos con el EPIC Lab en nuestro momento sabemos que nuestra experiencia en el ITAM nos preparó para las necesidades del em-



Anakarina Piña.

prendimiento. Nunca nos vencieron las frustraciones, aunque estuviéramos a nada de dar de baja; el Instituto nos enseñó a presentar una tesis a sinodales que creíamos inalcanzables, y nos dio el valor de participar en clases competitivas y, como bien lo menciona Adolfo Babatz, nos inculcó pensamiento crítico.

Este número es el ejemplo perfecto del dinamismo de nuestra institución para enfrentar los retos que traen los tiempos. Por fortuna, contamos con el legado de don Alberto Baillères para enfrentarlos. Si bien su partida es una pérdida enorme para nuestra institución, estamos seguros de que su liderazgo y compromiso social continuarán con Alejandro Baillères como nuevo presidente de la Junta de Gobierno. Los egresados le damos la más afectuosa bienvenida

Anakarina Piña

Presidenta de la Asociación de Ex Alumnos ITAM

TIENDA ITAM

Conoce nuestra
nueva ubicación
en Río Hondo



O adquiere tus productos en
tienda.itam.mx

Muy apreciada comunidad universitaria del ITAM:



Alejandro Baillères.

Don Alejandro Baillères es hoy presidente de la Junta de Consejo de esta casa de estudios.

Deseo fervientemente que nuestro querido ITAM siga siendo una institución de educación superior particular, sin afán de lucro, laica y sin ataduras políticas, esmerada en la excelencia académica y humana, donde siempre ondeen airo-sas las banderas de nuestra Declaración de Principios: la libertad de cátedra, de pensamiento y de expresión, la integridad y la responsabilidad, la honestidad intelectual, la no discriminación y el respeto a la diversidad, la legalidad, así como el sentido comunitario y la convivencia constructiva. Finalmente, aspiro a que nuestra comunidad universitaria sea siempre un faro que ilumine el devenir empresarial, social y político del país con la luz de la razón, la aureola del conocimiento científico, la refulgencia de los hechos, el candil de la ética, y con el fuego de una pasión por conseguir la grandeza de México, mediante sus contribuciones, para conseguir una sociedad más justa, libre y próspera.

Que sirvan estos anhelos de guía para preservar y engrandecer el legado de don Raúl y de don Alberto Baillères, y el de todos los funcionarios, profesores y empleados que nos han precedido. Sirvan también de aliento para que, comprometidos con la misión que nos une, trabajemos juntos por nuestro querido ITAM.

Alejandro Baillères
Presidente de la Junta de Gobierno



En esta primera comunicación como presidente de la Junta de Gobierno del ITAM, deseo, en primer lugar, agradecer las numerosas expresiones de condolencia recibidas por miembros de nuestra comunidad por el fallecimiento de don Alberto Baillères, mi adorado padre. Con el pesar del

duelo que aún nos embarga, comparto con ustedes la emoción que siento al asumir esta gran responsabilidad y el entusiasmo de contribuir al progreso de nuestra querida institución.

En la Junta de Gobierno del ITAM del pasado 28 de febrero, asumí el compromiso —que me nace del alma— de trabajar por el Instituto, por su desarrollo y de velar por su viabilidad financiera.

Don Alberto Baillères, en su mensaje a nuestra comunidad del 3 de agosto de 2021, con motivo del 75 aniversario del ITAM, expresó elocuentemente sus anhelos para el Instituto:

exITAM



Consejo Consultivo de la Asociación de Ex Alumnos del ITAM, A.C.

Ciudad de México 2022.

La presidenta y los expresidentes que integran el Consejo Consultivo de la Asociación de Ex Alumnos del ITAM, A.C., expresamos nuestras más sinceras condolencias a la familia Baillères. Hoy nuestra comunidad ha perdido uno de sus pilares. Su liderazgo en la Junta de Gobierno del ITAM y su compromiso con México se ven reflejados en el 76 aniversario del ITAM y en el gran desempeño profesional de sus egresados.

Su labor incansable por cumplir la misión de los fundadores del ITAM y la de su padre lo vincularon con nuestra institución por setenta años, 64 de ellos en su gobierno y 54 fungiendo como presidente de la Junta de Gobierno. Bajo su dirección, el ITAM aplicó trascendentales reformas académicas, para convertirse en una institución de excelencia y alcance internacional, con el mejor profesorado de México, y modernizó sus instalaciones, para cristalizar el sueño de quienes lo fundaron en 1946.

Don Alberto siempre procuró que el ITAM fuera una institución de educación laica, sin fines de lucro, con un amplio programa de becas, en búsqueda permanente de la excelencia académica y humana, con libertad de cátedra y de pensamiento, sin ataduras políticas, con respeto a la diversidad, y aspiró a que los egresados representáramos esa excelencia en el ámbito empresarial, social y político, apegándonos a la ética y al conocimiento científico para lograr la grandeza de México y transitar a una sociedad más libre, justa y próspera.

Recordaremos siempre el legado del Dr. Alberto Baillères con respeto y admiración. Descanse en paz.

2022: Anakarina Piña, presidenta;
Meneý de la Peza, primera vicepresidenta
2021: Xiuh Tenorio Antiga
2020: María Gabriela Ugarte Esteva
2019: María Elisa Rojas Coello
2018: Alfredo Orellana Moyao
2017: Ana Paula Ordorica
2016: Lorenzo Meade Kuribreña
2015: Igor Rosette Valencia
2014: Ana María León Miravalles
2013: Eric Rodríguez Prieto
2012: Fernando Lelo de Larrea y de H.
2011: Alma Rosa García Puig
2010: Guillermo Zúñiga
2009: Leticia Becerril Palacios
2008: Bernardo Altamirano Rodríguez
2007: Tere Pérez de Acha

2006: María José González de Cossío
2005: Gonzalo J. Suárez Prado
2004: Manuel Márquez Barraza
2003: Rayo Angulo Sánchez
2002: Mario Rodarte Esquivel †
2001: Aarón Constantiner Riesenfeld
2000: Rafael González Añorve
1999: Miguel Peraza Menéndez
1998: Georgina Kessel Martínez
1997: Óscar Apellaniz Álvarez
1995-1996: Lorenzo Lazo Margain
1994: Rubén Carranza Rubio †
1993: Carlos Hurtado López
1990-1992: Carlos Camacho Gaos
1988-1989: Luis Contreras Aguirre
1984-1987: René Gutiérrez Rodríguez

RUMBO

Ceremonia en homenaje a don Alberto Baillères en el ITAM

Por Oficina de Comunicación

Con motivo del sensible fallecimiento de nuestro muy querido don Alberto Baillères, mecenas y presidente de la Junta de Gobierno del ITAM, el rector, Arturo Fernández, dirigió unas palabras a nuestra comunidad este viernes 4 de febrero de 2022, a las 11:00 horas, en la Plaza Roja del campus Río Hondo. Alumnos, profesores, administrativos y directivos, entre otros miembros de la comunidad ITAM, se reunieron para este homenaje.



Ceremonia en homenaje a don Alberto Baillères en el ITAM

Al inicio de la ceremonia, el doctor Arturo Fernández pidió un minuto de silencio para honrar la memoria de don Alberto; expresó, en nombre de toda la comunidad universitaria, nuestras más sentidas

condolencias a su familia: a su adorada esposa, doña Tere Gual, a Alejandro Baillères —actual presidente de la Junta de Gobierno—, a sus hijos, nietos y hermanas, y se dirigió a los presentes recordando la invaluable historia de don Alberto y su amor por el ITAM. Estas son algunas de sus palabras:

Hoy es un día de duelo, en el que nos embargan muchas emociones. Procuraré ir detallándolas, pues pienso que dar cauce a nuestros sentimientos en un día como hoy es la mejor forma de rendir un sentido homenaje a don Alberto Baillères, gran patrono benefactor del ITAM, quien falleció el pasado miércoles 2 de febrero.

En primer término, debo expresar que sentimos un profundo pesar por la partida del amigo, del ser humano excepcional, del padre de familia, del gran mentor y del indiscutible líder empresarial, gracias a quien esta institución pudo florecer y, junto con ella, miles de sus exalumnos.

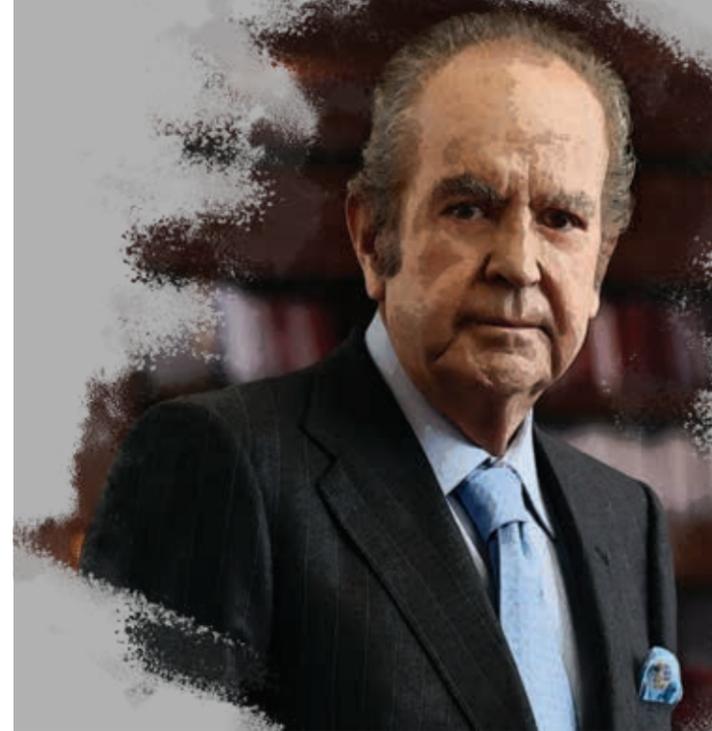
Esta Plaza Roja, en la que hoy estamos reunidos, y todo lo que la rodea, simplemente sería un espacio inimaginable sin el decidido compromiso con la educación superior de calidad en México de quien fue presidente de la Junta de Gobierno del ITAM.

Gratitud y orgullo van de la mano también cuando, por ejemplo, pensamos que, a lo largo de esta pandemia, el ITAM ha sido una institución que ha contribuido desinteresadamente a las tareas de vacunación, o que mantuvo su palabra para que ningún joven comprometido con su formación de calidad tuviera que dejar los estudios por causas económicas, o que se preservaran todos los puestos de trabajo de la Institución. Esto, ténganlo por seguro, no habría sido posible sin la generosidad y el espíritu altruista de don Alberto.

Don Alberto, noble y fino caballero, guía y patrono, amigo, itamita de corazón, descansa en paz. Tu extraordinario legado de educación de calidad y con sentido humano vivirá por siempre en todos nosotros.

Por su parte, durante la ceremonia, el vicerrector, Alejandro Hernández, dirigió las siguientes palabras:

Alberto Baillères fue un gran hombre, con una inteligencia única, con enormes cualidades personales: arrojo, valor, visión, templanza, prudencia, una gran sensibilidad también. Un líder nato,



Don Alberto Baillères

Se graduó en el bachillerato de la Academia Militar Culver, en Indiana, en 1950. Durante sus años en Culver adquirió la estricta disciplina militar que le permitió actuar con orden y precisión a través de su vida personal y profesional.

Obtuvo el título de licenciado en Economía en 1957, del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM); en 1999, esa misma institución le otorgó el doctorado Honoris Causa en reconocimiento a sus logros y liderazgo en el desarrollo social, educativo y empresarial de México.

El Don Alberto Baillères se distinguió por ser un líder nacionalista, creador de empresas, leal a México y con una gran devoción en todos los aspectos relacionados con la educación, que consideraba un factor clave para el desarrollo de México.

Recibió la encomienda de impulsar el proceso de reorientación académica del ITAM, en colaboración con Miguel Mancera Aguayo, Gustavo Petricoli, Plácido Arango y Miguel Palacios Macedo, para constituirlo como una institución de alto prestigio académico.

Don Alberto fue fundador de la Beca Baillères, beca académica del 100% que el Instituto concede a los alumnos de excelencia durante toda su carrera.

Asimismo, fue miembro fundador de la Fundación para las Letras Mexicanas, A.C.; de la Fundación UNAM, A.C.; de la Fundación de Estudios Financieros, A.C., y de la Fundación Alberto Baillères, presidiendo estas dos últimas. Asimismo, fue presidente de la Junta de Gobierno de la Asociación Mexicana de Cultura.

En 1967 fue nombrado presidente ejecutivo y presidente del Consejo de Administración de todas las empresas de Grupo BAL, conformado por Industrias Peñoles, Fresnillo PLC, Grupo Nacional Provincial (GNP), Grupo Profuturo, El Palacio de Hierro, PetroBal y ElectroBal, entre otras.

También fue miembro del Consejo de Administración de varias compañías líderes en México, incluyendo Grupo Financiero BBVA-Bancomer, Fomento Económico Mexicano, Desc Sociedad de Fomento Industrial, Grupo Televisa y J.P. Morgan International Council.

De 1973 a 1977 fue miembro del Comité Asesor del Chase Manhattan Bank, bajo el mando del Sr. David Rockefeller.

Ha recibido múltiples reconocimientos institucionales, como The Woodrow Wilson Center, Latin Trade, Endeavor, The Americas Society, The Association of Fundraising Professionals, The Culver Academy y la Asociación de Ex Alumnos del ITAM.

En 2013, don Alberto Baillères recibió el premio a la Trayectoria Empresarial Forbes 2013, otorgado por la revista *Forbes*, en el marco del foro "México: Potencia Económica Mundial".

En 2015, el Senado de la República le concedió la máxima distinción que otorga el Estado mexicano a un ciudadano: la medalla Belisario Domínguez, por su contribución al desarrollo del país a través de la generación de empleos, la filantropía y el impulso a la educación. **EXI**

que logró construir a su alrededor instituciones que, estoy seguro, perdurarán para siempre.

El ITAM debe mucho a Alberto Baillères, como ya lo ha relatado el rector, a través de diversos momentos. Su liderazgo al frente de la Junta de Gobierno a lo largo de cinco décadas fue indiscutible, siempre preocupado por dotarnos de la institucionalidad para que pudiéramos sobrevivir en tiempos difíciles y se aseguró de que el ITAM contara siempre con la solidez legal, financiera que le permita operar libremente.

Seamos honestos: el ITAM no existiría sin Alberto Baillères. Ustedes pueden releer la historia del ITAM, recordar aquellos difíciles momentos a inicios de los setenta, cuando asumió la presidencia de la Junta de Gobierno en circunstancias precarias, después de la crisis universitaria del país. Sin su compromiso personal, su liderazgo, su apoyo financiero, el ITAM simplemente no habría sobrevivido y, desde entonces, el amor que tuvo por el ITAM siempre fue indiscutible. Su gran amor, su gran pasión, fue el ITAM.

Al finalizar la ceremonia, quienes se reunieron en la Plaza Roja presentaron sus respetos a don Alberto con aplausos y rosas blancas.

Escanea el código para leer el mensaje del rector y del vicerrector del ITAM.



RUMBO

Seminario de Perspectivas Económicas

El pasado 7 de enero se llevó a cabo en el ITAM este seminario, durante el cual se dio la bienvenida a Anakarina Piña como la nueva presidenta de la Asociación de Ex Alumnos del ITAM.

Por Oficina de Comunicación



ras externar su expectativa de que 2022 sea el año del restablecimiento de las actividades presenciales, el **rector Arturo Fernández** formuló algunas preguntas elementales para este seminario:

¿Qué tan sólida está la economía mexicana para enfrentar el alza en la tasa de interés de los Estados Unidos? ¿Cómo se ajustará la economía mexicana ante ese aumento en la tasa de interés?

Sobre esto, el rector Arturo Fernández recordó que las dos grandes crisis financieras que ha vivido el país, la de 1982 y la de 1994, se dispararon como consecuencia de aumentos en las tasas de interés en los Estados Unidos cuando el país se encontraba en condiciones de gran vulnerabilidad financiera. Desde su punto de vista, estamos mucho mejor que en esos años en todos los indicadores de salud financiera, pero no, tal vez, en condiciones óptimas.

¿Serán las exportaciones y remesas las únicas fuentes de crecimiento nacional?

Por el momento —dijo—, parece ser así: la inversión bruta fija está a niveles de 2011. El consumo podrá tener una leve recuperación debida al ahorro forzado por la pandemia, que se refleja en un saldo anormalmente alto en las cuentas de cheques y de débito; por otro lado, el sector manufacturero ha sido el más dinámico, sobre todo el que está ligado con la exportación, que casi ha recobrado su nivel de actividad y empleo anterior a la pandemia. Sin embargo, tenemos otros sectores muy rezagados, como el de la construcción, que tiene el nivel de empleo de hace 20 años.

Con el último aumento al salario mínimo, ¿se ha llegado al límite razonable o se ha superado el margen para otorgar aumentos?

Para saberlo con precisión, tendremos que observar cómo se comporta el empleo formal en nuestra economía en los próximos meses: el índice de personal ocupado está a niveles de finales de 2016-principios de 2017; la economía tiene el reto de absorber a decenas de miles de jóvenes y a decenas de miles de migrantes que están cruzando hacia el país, en un ambiente de bajo crecimiento económico, señaló.

¿Cuáles son los costos de la política energética en México?

Como hemos observado —dijo—, la política energética se ha concentrado en tratar de fortalecer y consolidar la posición dominante de mercado de Pemex y CFE. ¿Qué pasará con el abasto, los costos de la energía y la demanda de recursos fiscales para sostener dicha política? Preguntó el rector.

¿Podrá la inflación en México reducirse si persiste la inflación estadounidense?

Desde su punto de vista, sí es posible, pero será más difícil. Por fortuna, los posibles aumentos que efectúe el Banco de México a la tasa de interés durante 2022, a la pequeña mejora en el superávit primario y a la reducción del déficit de casi 0.7% del PIB pueden contribuir a la reducción de la inflación en México, si se logran los ajustes como están planteados, puntualizó.

¿Llegó la inflación de Estados Unidos para quedarse?

Concluyó que el aumento en la tasa de interés norteamericana podrá tener un efecto transitorio sobre la inflación; sin embargo, sin ajuste fiscal, la inflación rebotará y, por lo tanto, es muy probable que la infla-



El rector Arturo Fernández y el vicerrector Alejandro Hernández con participantes de las mesas de análisis.

ción de los Estados Unidos haya llegado para quedarse por un tiempo. Las estrategias de inversión deben de tomar muy en cuenta esto.

Mesa de análisis: Panorama general de México en el 2022

En la primera mesa de análisis, "Panorama general de México en el 2022", participaron Alonso Cervera, economista en jefe para América Latina de Credit Suisse; Ernesto Revilla, economista en jefe para América Latina de Citigroup, y Carlos Capistrán, economista en jefe para México y Canadá de Bank of America; fungió como moderador Miguel Messmacher, director general de la División Académica de Economía y Ciencias Sociales, ITAM.

Los ponentes coincidieron en que sus expectativas de crecimiento para México no son alentadoras. Sus estimados para 2022 están entre 4.8% y 5%, y para 2023 entre 1.7% y 2.5%, aunque están de acuerdo en que lo más probable es que se encuentren en la parte baja de ese rango, lo que querría decir que México aún estará alrededor de 5% por debajo de los niveles prepandemia al finalizar el año.

En cuanto a la inflación, el consenso del panel coincidió en una perspectiva poco favorable, con un rango entre 3.8% y 4.6%, destacando que en los años siguientes no convergerá hacia el objetivo de Banxico, a menos que haya acciones contundentes de política monetaria, que podrían no favorecer el crecimiento económico.

Coincidieron también en que lo más probable es que Banxico cierre 2022 con 1.5% de aumento a la tasa de referencia, y en que la Reserva Federal de Estados Unidos tendrá un papel crucial en el ritmo de alzas, el tipo de cambio y la inflación, dependiendo de qué tan agresivo sea su ajuste de la política monetaria.

En cuanto a la situación fiscal, los panelistas mencionaron que México tiene una posición sólida, pero

es posible que se deteriore, pues se observan presiones al tener un presupuesto con un déficit primario cuando en años anteriores se buscaba siempre un superávit, aunque estiman que se mantendrá la actitud fiscal de austeridad. La óptica desde afuera es relativamente buena, pero el costo de la austeridad se cargará hacia el interior, en la calidad de vida de los mexicanos y el crecimiento potencial.

Observaron que un punto crucial es la falta de certidumbre, identificada como la principal causa de la baja en la inversión privada, y coincidieron en la necesidad de romper el círculo vicioso de baja inversión y bajo crecimiento.

Culminaron hablando de las oportunidades que representa la cercanía con Estados Unidos y la reubicación de la actividad económica mundial más cerca de los mercados de destino.

En cuatro mesas de análisis se discutió como se comportaría la economía en México este año.

Mesa de análisis: Competitividad económica en México.

Esta mesa de análisis contó con la participación de Mónica Aspe,

directora general de AT&T; Ana María Aguilar, economista en jefe del Banco Internacional de Pagos, y Sofía Ramírez, directora general de México ¿Cómo Vamos? Meney de la Peza, profesora de Economía del ITAM, fue la moderadora.

Las tres participantes expusieron el panorama general de México en cuestión de competencia, y las proyecciones tanto optimistas como pesimistas de lo que se espera de la economía nacional en 2022.

Para Ana María Aguilar, es importante tomar en cuenta la relación entre la competitividad y la inflación. Si bien esta relación parece ser indirecta, en economías de competitividad media-baja, como la de México. **EXI**

Lee el artículo completo en la app de Conexión ExITAM.

Seminario de Perspectivas Políticas 2022



La primera mesa de análisis de esta edición del Seminario de Perspectivas Políticas discutió los retos de la seguridad social en 2022. Foto: ITAM/Heptor Arjona.

Por Oficina de Comunicación

El pasado 1 de abril se llevó a cabo, en el marco del 30 aniversario de la Licenciatura en Ciencia Política, el Seminario de Perspectivas Políticas 2022. El seminario constó de múltiples mesas de diálogo en las que se trataron temas de seguridad social, seguridad pública y democracia, y en ellas participaron servidores públicos junto con expertos y expertas en los temas.

Retos de la seguridad social 2022

Para comenzar, el rector Arturo Fernández dio la bienvenida a los participantes y agradeció la presencia de todos. A continuación, dio inicio la primera mesa de análisis sobre los retos de la seguridad social 2022, moderada por la profesora Alexandra Uribe, directora de la Licenciatura en Ciencia Política en el ITAM. La mesa contó con la participación de Carlos Martínez Velázquez, director del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit) y Eduardo Clark, director general de Tecnología e Inteligencia del Gobierno de la CDMX.

Carlos Martínez comenzó su análisis asegurando que el principal reto de la seguridad social, desde el punto de vista del Infonavit, es cambiar la visión de ser una institución hipotecaria a ser una institución genuinamente social. "El Infonavit quiere cambiar la lógica de créditos por salarios mínimos y desalojo,

para dar a las y los trabajadores un trato más personalizado, que les permita pagar sus casas según sus capacidades económicas", comentó Martínez.

Las primeras mesas de análisis fueron sobre la seguridad social y seguridad pública en México.

Por su parte, Eduardo Clark habló sobre la seguridad social desde un punto de vista tecnológico. Afirmó que es de suma importancia comprender que la tecnología es simplemente una herramienta que permite mejorar los procesos y la interacción entre el gobierno y las y los ciudadanos. "Cualquier proyecto de seguridad social

debe tener como eje central a las personas, no a la tecnología", concluyó Clark.

Situación y perspectivas de la seguridad pública

A continuación, se celebró la segunda mesa de análisis, denominada "Situación y perspectivas de la seguridad pública", que moderó Vidal Romero, jefe interino del Departamento Académico de Ciencia Política. Para comenzar, Guillermo Valdés, socio de Grupo de Economistas y Asociados (GEA), comenzó haciendo una comparación en materia de seguridad pública entre los sexenios de Calderón y López Obrador. "En 12 años, el crimen organizado se ha ido fragmentando y diversificando de maneras muy complejas. Cualquier intento de mejora en la seguridad pública requiere un pac-



El vicerrector del ITAM, Alejandro Hernández, concluyó el evento y agradeció a los oyentes su participación. Foto: ITAM/Heptor Arjona.

to de reestructura y fortalecimiento institucional que incluya todos los niveles de gobierno", afirmó Valdés.

Por su parte, Martha Montiel, directora general de Prevención del Delito de la Secretaría de Seguridad Ciudadana, habló de la importancia de las autoridades locales. "Históricamente se ha tenido una apuesta clara hacia el combate de los problemas de seguridad desde instituciones federales. No obstante, el priorizar exclusivamente la seguridad a nivel federal hace que las autoridades se olviden de lo local", comentó Montiel. Para la licenciada en Ciencia Política por el ITAM, fortalecer la seguridad local es fortalecer al país, porque en lo local es donde las y los ciudadanos viven su realidad cotidiana.

Asimismo, Odette González, directora de Innovations for Poverty Action en México, habló también de la importancia de las instituciones de seguridad pública a nivel local. Aseguró que mejorar las capacidades de las policías locales es de suma importancia para generar confianza ciudadana.

Medios de comunicación y democracia

La última mesa de análisis del Seminario contó con la participación de Alejandra Ibarra, Elías Camhaji, Luis Estrada y Eric Magar, quien fungió como moderador. Durante la discusión se abordaron temas como la salud democrática de México, la revolución digital y su impacto en los medios de comunicación tradicionales, la inclusión y desigualdad en la labor periodística, así como la violencia contra los periodistas.

Los panelistas coincidieron en que el internet y las redes sociales propiciaron un cambio cultural, y ahora cualquier persona puede ser escuchada. A pesar de ello, destacaron que la cantidad de información que se produce es abrumadora y polarizante.

Alejandra Ibarra, directora de Defensores por la Democracia, destacó que la violencia contra periodistas ocurre más que nada con aquellos que ejercen su labor en medios pequeños, digitales e independientes, en el ámbito local, cuyo trabajo contribuye de manera importante al desarrollo de la democracia del lugar. Señaló que por eso la mayor parte de las amenazas a periodistas provienen de las autoridades.



Eduardo Clark aseguró que cualquier proyecto de seguridad social debe tener como eje central a las personas, no a la tecnología. Foto: ITAM.



Odette González aseguró que mejorar las capacidades de policías locales es de suma importancia para generar confianza. Foto: ITAM/Heptor Arjona.

Por su parte, Elías Camhaji, exalumno de la Licenciatura en Relaciones Internacionales y Ciencia Política, subrayó que hay un antagonismo innecesario entre democracia, gobierno y prensa, porque decide ignorarse el papel de los periodistas como un contraste ante los políticos y hacedores de políticas públicas.

Desgaste democrático

La Conferencia Magistral para concluir el evento contó con la participación de Larry Diamond, profesor de la Universidad de Stanford, especialista en democracia. El profesor Diamond compartió su visión sobre la situación actual y los retos que enfrentará la democracia en el mundo tras el desgaste que ha sufrido en los últimos 15 años, y ante los sucesos más recientes como la pandemia de covid-19 y la invasión de Ucrania.

"El desgaste se aprecia en democracias establecidas o en la desaparición de democracias más recientes, y en un aumento del populismo y autoritarismo en el mundo. La administración de Donald Trump es un claro ejemplo de desgaste democrático", afirmó Diamond. En cuanto a la situación mexicana, Diamond comentó que, si bien muchos académicos se muestran preocupados por las tendencias antidemocráticas del presidente Andrés Manuel López Obrador, las instituciones se han

mostrado más resistentes de lo esperado. Para Diamond, las democracias en mayor peligro en Latinoamérica son Perú y Brasil, que en octubre enfrentará la posible reelección de Bolsonaro.

Finalmente, en cuanto a los retos a futuro, Diamond dijo que hay que asegurarse de que las instituciones y los procesos sean suficientes y correctos, con particular énfasis en la rendición de cuentas. Comentó que los jóvenes deben ser los factores del cambio que quieren ver en el mundo, y deben involucrarse en los procesos políticos, pues todos pueden hacer aportes significativos a la democracia.

La clausura corrió a cargo de Alejandro Hernández, vicerrector del ITAM, quien agradeció a todos los participantes por su presencia e involucramiento. **EXI**

RUMBO

Foro Expansión: Mujeres Poderosas en el ITAM

El pasado 30 de marzo se celebró el seminario Las 100 mujeres más poderosas en el ITAM, para compartir el éxito y la experiencia de mujeres reconocidas en el ámbito empresarial mexicano e internacional. La agenda del seminario, organizado por el ITAM, Expansión y Citi Banamex, constó de la grabación en vivo del podcast “Mujeduría”, de un panel titulado “¿Cómo llegar a ser una mujer poderosa?” y de un segundo panel sobre los retos y desafíos para la mujer en la nueva era del trabajo.

Por Oficina de Comunicación



Para comenzar, el rector Arturo Fernández dio la bienvenida a las participantes y agradeció su presencia. Después, reiteró el compromiso de la institución con el desarrollo de las mujeres, y reflexionó sobre su papel en la actualidad. Afirmó que en el siglo XXI sigue creciendo la participación de las mujeres en las actividades económicas y sociales en todo el

mundo. Su plena incorporación a los esfuerzos personales y profesionales supone duplicar la reserva de talento humano y, por consecuencia, un desarrollo sin precedentes para México y los demás países. Afirmó que el siglo XXI es el siglo de las mujeres.

A continuación, Blanca Juana Gómez Morera, directora general de Expansión Publishing, agradeció la organización del evento. Asimismo, compartió el gran avance que Expansión Mujeres ha tenido en los últimos años, y habló sobre la creación del podcast “Mujeduría”. Regina García Cuéllar, exalumna de la Licenciatura en Economía del ITAM y doctora en Economía por la Universidad de Harvard, la acompañó como invitada para hablar sobre las mujeres poderosas en las empresas, su experiencia como directora de Experiencia del Cliente en Citibanamex y cómo llegó hasta ahí.

En solo un año desde su llegada a Citibanamex, Regina García ascendió hasta la creación y dirección

de su área, rompiendo los esquemas existentes y transformando la cultura laboral en el banco, lo que llevó a Citibanamex del quinto al segundo puesto en satisfacción del cliente. Estableció que para triunfar y reducir la brecha de género en el trabajo se necesita una fuerte red de apoyo, flexibilidad, disciplina y coraje para seguir adelante siempre. Además, aseguró que es necesario trabajar tanto las habilidades duras como las blandas, siempre estar abierta y buscar el feedback constante e instantáneo.

“Mi carrera solo ha sido posible gracias al balance que he encontrado entre mi vida profesional y personal”, afirmó García Cuéllar.



¿Cómo llegar a ser una mujer poderosa?

El segundo panel consistió de un diálogo entre Nora Villafuerte Garza, exalumna del Diplomado en Desarrollo Organizacional del ITAM y actual vicepresidenta de Recursos Humanos de Nestlé México; Elia Santillán, exalumna del Diplomado en Dirección y Desarrollo de Negocios del ITAM y directora regional en Atento México; Nicole Reich, exalumna de la Maestría en Administración del ITAM y presidenta de Cardif México; Karen Flores Arredondo, directora general de la Cámara Minera de México, y Regina García Cuéllar. El panel fue moderado por Blanca Gómez.

El talento no tiene género

Cada participante compartió su experiencia en su respectiva industria, y contestaron una a una las preguntas de Blanca Gómez. Resiliencia, pasión, apertura, búsqueda del conocimiento, empatía, análisis y valentía son las herramientas que las han acompañado durante su carrera profesional. Comentaron que cada una ha tenido role models, tanto hombres como mujeres, porque el talento no tiene género.

Durante el diálogo reflexionaron sobre el papel de la mujer en la vida laboral y qué involucra su integración en el mercado. Asimismo, establecieron que la integración de las mujeres es una decisión de negocio.

“El mercado está compuesto por hombres y mujeres. En el mercado consumen productos hombres y mujeres. Si quieres una empresa que satisfaga al mercado, necesitas entender dentro de la empresa a hombres y mujeres. Por otro lado, el talento también se reparte entre hombres y mujeres. Si tu empresa no es incluyente, no estás mostrando interés por la mitad del talento, y yo creo que hoy el recurso más escaso es el talento”, afirmó Nicole Reich.

Para finalizar el panel, se abrió un espacio de preguntas y respuestas para la audiencia e invitaron al público a tomar sus propias decisiones al construir la carrera que desean.

En el siglo XXI sigue creciendo la participación de las mujeres en las actividades económicas y sociales en todo el mundo.

Retos y desafíos para la mujer en la nueva era del trabajo

A continuación, Sylvia Meljem moderó el último panel, donde participaron Fernanda Guarro, directora general de 3M México; Claudia Jañez, consejera independiente, y Cristina Rohde, exalumna de la Licenciatura en Economía y directora general de Citi Banamex Seguros. Primero se trataron los cambios estructurales que implicó el covid-19 para las empresas. Para comenzar, Fernanda Guarro habló sobre la atención a la homogeneidad de las condiciones laborales de los empleados y su salud, tanto física como mental. Orgullosamente anunció la nueva política de 3M sobre la completa libertad y confianza para los empleados de elegir su modalidad de trabajo.

Claudia Jañez expuso sobre el verdadero liderazgo, al cambiar el paradigma laboral durante la pandemia. Resaltó el aumento en la competitividad por el talento, y la necesidad en las compañías por la tecnología y la flexibilidad, donde se evidencia el buen liderazgo. Asimismo, Cristina Rohde reflexionó sobre las dificultades en la empresa y el trabajo que requieren las relaciones interpersonales en el trabajo.

Finalmente, luego de la sesión de preguntas y respuestas, el panel concluyó tras otorgar un reconocimiento a las ponentes y agradecer su participación. Blanca Gómez agradeció al ITAM, Expansión y Citibanamex por su colaboración, y manifestó su deseo por ver más eventos como este. **EXI**



RUMBO

Mujeres en las empresas

Por Andrea González

La conferencia virtual “Mujeres en las empresas”, organizada por la Oficina de Exalumnos y la Asociación de Ex Alumnos, se celebró el 8 de marzo para conmemorar la lucha y el esfuerzo diarios por la igualdad de género, particularmente en el ámbito empresarial.



En el evento participaron Magdalena Carral, cofundadora & CEO de Carral-Sierra; Deborah Dana, fundadora y CEO de Canasta Rosa; Ileana López, directora ejecutiva de la Asociación de Empresarios Mexicanos en EUA; Sandra Sainz, directora de Inversión en Promotora Social México (PSM), fundadora y Managing Partner en Cantera Capital; Amanda Berenstein, CEO Mexico and Latam Regional Client Leader en Weber Shandwick, y, como moderadora, Zaira Lorena Zepeda, CEO de Local Trendy.

Para dar inicio al diálogo, Zaira puso en contexto la brecha de género y la desigualdad de oportunidades que existe en México y Latinoamérica, sobre todo en el ámbito empresarial, porque las mujeres enfrentan grandes retos para ser empresarias exitosas. Asimismo, mencionó que esto resulta en un desafío para que las instituciones públicas y las privadas puedan impulsar la igualdad y la inclusión de género.

Retos durante pandemia para las emprendedoras

Actualmente, somos testigos de una tendencia creciente en el liderazgo de las mujeres emprendedoras, quienes dirigen satisfactoriamente sus empresas y han generado crecimiento durante la pandemia. Sin embargo, Magdalena mencionó que es importante reconocer que este éxito no es generalizado entre las mujeres, por diversas situaciones. La mitad de los trabajos que se perdieron durante la pandemia los desempeñaban mujeres, quienes han debido dedicarse a cuidar a sus hijos tras el cierre de las escuelas. La doble responsabilidad que tienen las mujeres, en el trabajo y en casa, ha sido un factor significativo en la desigualdad de género. Desde el punto de vista de Sandra, durante la pandemia, la tecnología ha permitido a las personas tener una vida más flexible, y las mujeres han podido mantener el balance entre la familia, sus responsabilidades como mamás y la vida profesional.

Desde un punto de vista corporativo, Amanda comentó que las mujeres hicieron conexiones muy relevantes en redes sociales durante la pandemia, y que el *networking* “informal” siempre se le ha facilitado más a las mujeres que a los hombres. Sin embargo, el objetivo es avanzar y transitar a un *networking* profesional y más formal.

Es importante reconocer que este éxito no es generalizado entre las mujeres, por diversas situaciones.

Crecimiento para emprendedoras

Durante el foro se destacó la situación que enfrentan las emprendedoras en cuanto a preparación, educación financiera, apoyos gubernamentales y otras oportunidades de crecimiento.

“Lo que nos falta a las mujeres es transitar de buenas *soft skills* a mejores *hard skills*; es un reto importante, sobre todo en los negocios”, comentó Amanda. Indicó que la evolución del empoderamiento femenino en el mundo corporativo está en marcha; las mujeres están liderando desde un ámbito financiero, desde el *business to business* y con mayor dominio de las *hard skills*. “El liderazgo empático, junto con conocimiento financiero, es la combinación más poderosa que puede tener una mujer”, agregó.

Magdalena añadió que las *soft skills*, como la empatía y la sensibilidad de las mujeres hacen buen complemento, pero no sustituyen a una preparación sólida. Entonces, prepararse con buenas carreras y estudios es la única fórmula en que alcanzarán puestos directivos.

En cuanto al capital, Sandra explicó que para las mujeres es más complicado el mundo del dinero, porque gran parte del sector está liderado por hombres y hay una mala distribución del capital entre géneros. Para cambiar esta realidad, las emprendedoras deben empoderarse, creer en lo que han logrado y saber transmitir su conocimiento con hechos, datos y herramientas de todo tipo, porque las tienen, aseguró, y remató: “Están igual de preparadas que los hombres”.

Ileana explicó que, actualmente, se presentan muchas oportunidades de financiamiento para las mujeres, como los fondos clasificados para mujeres en los bancos, el gobierno federal y el local. Asimismo, hay muchos beneficios para las empresas por comprar a las pymes de mujeres y en medida de cuánto están apoyando a las mujeres.

Participación de las mujeres en la toma de decisiones

En este aspecto, Amanda piensa que nos encontramos en un momento increíble, porque las empresas, que son plataformas de cambio, están dando mayor importancia a la inclusión y a temas de género, lo cual está teniendo un efecto multiplicador en la sociedad y la cultura. Este es un paso muy grande en la evolución corporativa, pues poco a poco el concepto de diversidad e inclusión de género se considera parte del negocio y no un tema adicional.

Por otro lado, Deborah mencionó que ahora las empresas buscan integrar mujeres en sus consejos directivos. Sin embargo, el porcentaje de participación de las mujeres todavía es pequeño y, en muchos casos, sigue siendo masculino en su totalidad. Se ha avanzado, pero aún hay mucho que hacer para cambiar esta realidad en altos niveles corporativos.

Cultura de apoyo y sinergias

México tiene la ventaja de ser uno de los países con mayor presencia de corporativos norteamericanos; por lo tanto, podemos observar que la agenda de inclusión, diversidad y multisectorial está teniendo un efecto importante. Aunque el avance no es el mismo que en otros países, las empresas están promoviendo mayor inclusión, así como mayor interacción entre mujeres en grupos profesionales de *networking*.

Con respecto a ello, Magdalena destacó la importancia de formar vínculos con organizaciones internacionales para aprender sobre estos temas. Con la pandemia, estas redes de apoyo han facilitado el *networking*, lo cual ha beneficiado a muchas mujeres en el crecimiento de sus empresas, pues han podido establecer conexiones con otras emprendedoras exitosas y aprender de ellas.

Estos vínculos no solo permiten hacer *networking*, sino que son espacios de difusión, educación, celebración de los éxitos y otras formas de apoyo. De igual forma, Deborah añadió que estos grupos motivan, impulsan y que permiten profesionalizar de manera efectiva el *networking* para complementar nuestras áreas de oportunidad.

Educación y cultura de género

Las ponentes plantearon cuáles son las mejores prácticas para fomentar la cultura de género y educación de las mujeres. Coincidieron en que lo más importante es predicar con el ejemplo. “Necesitamos más ejemplos de cómo sí, y no solo hablar de ello” expresó Amanda.

Además, la preparación, la seguridad y la comunicación son fundamentales, desde el punto de vista de Magdalena, quien mencionó que las mujeres deben seguir trabajando, prepararse mejor, saber plantarse y atreverse.

Lee el artículo completo en la app de Conexión EXITAM.

El financiamiento climático internacional

Barreras locales de acceso

Por María Amoroso y Mónica Mata Ortega

E

l financiamiento climático es una de las principales herramientas para combatir el cambio climático, tanto por la mitigación de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) como por la adaptación a sus efectos adversos. Este financiamiento puede ser local, nacional o transnacional, y consiste en flujos de recursos que se destinan a acciones, proyectos, capacidades o investigación y desarrollo en torno al tema. Hay diversas fuentes de financiamiento climático internacional: relaciones bilaterales y cooperación entre Estados, fondos de la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático o relaciones multilaterales. Los recursos provienen también de instituciones de financiamiento internacional especializadas y organismos multilaterales, como el Banco Mundial, y bancos multilaterales regionales, como el Banco Interamericano de Desarrollo.

El financiamiento en números

El financiamiento climático ha crecido en los últimos años. De acuerdo con la organización de consultoría y asesoría Iniciativa de Política Climática, en la última década aumentó en 73.7%, y llegó a 632,000 millones de dólares entre 2019 y 2020. A pesar del incremento en los flujos de recursos destinados a combatir y adaptarse al cambio climático, los esfuerzos distan mucho de acercarse a lograr el objetivo mundial de no aumentar más de 1.5 grados Celsius la temperatura promedio de la atmósfera. De acuerdo con datos de la misma organización, para 2030 el financiamiento debería aumentar en 590% (hasta 4.35 billones de dólares anuales) para cumplir los objetivos climáticos.

Si, aunado a esto, se analiza el porcentaje de los recursos que se invierten en objetivos de adaptación, se presenta un panorama más complejo. Solo 7.3% se destina a hacer cambios en procesos, prácticas y estructuras que moderen los daños o aprovechen las oportunidades que ofrezca el cambio climático. La situación es poco alentadora; sin embargo, podrían utilizarse diversos canales para aumentar las fuentes de financiamiento. Además de los fondos públicos (que suman 51% del financiamiento climático internacional) están los recursos privados (el 49% restante) que se invierten para acelerar la transición a una

economía menos contaminante y, a la vez, más resiliente a los cambios y fenómenos atmosféricos.

En el contexto de la inversión privada, hay cada vez más instrumentos financieros, como bonos etiquetados, préstamos verdes y proyectos de capital destinados a reunir fondos o a invertir en proyectos climáticos. En cuanto a los bonos verdes, en 2021 se acumularon 1.2 billones de dólares, y la tendencia va en aumento. En estos instrumentos de deuda, los recursos se etiquetan para canalizarlos específicamente a proyectos relacionados con el clima, la biodiversidad y otras acciones medioambientales.

Cuando se analiza el financiamiento según las regiones receptoras de los recursos, se observa en primer lugar al este asiático, con 46.2% de los recursos, seguido por Europa con 16.6%, y Canadá y Estados Unidos con 13.1%. Latinoamérica se ubica en el cuarto lugar. Recibe 5.5% de los recursos de las finanzas del clima, pero de esa proporción, apenas 54.3% tiene origen internacional (el resto son recursos propios). Los países que reciben más de estos fondos son Brasil, México y Colombia.

Las medidas locales

El acceso de las regiones y los países en desarrollo a los recursos internacionales del financiamiento climático es proporcional al volumen de sus acciones; es decir, requieren estas inversiones para hacer avanzar su agenda climática mediante proyectos como la instalación o la adquisición de capacidades por parte del personal de los gobiernos locales que reciben los apoyos.

Aunque las cifras muestran que Latinoamérica es una de las regiones que más financiamiento reciben, el reto que enfrenta sigue siendo grande, sobre todo para las regiones, porque como los gobiernos nacionales cumplen un importante papel de liderazgo y declaración de ambiciones climáticas con los inver-

María Amoroso es licenciada en Relaciones Internacionales por el itam. Es consultora asociada en South Pole y especialista en financiamiento climático, economía ambiental y política climática. Sígalas en Twitter en @maramoroso. **MÓNICA MATA ORTEGA** es licenciada en Relaciones Internacionales por el itam. Es gerente del Programa América Latina en Climate Group y colaboró en la Dirección de Cambio Climático de la Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (Semarnat) y en Carbon Trust México. Sígalas en Twitter en @monimata.



sionistas, son ellos quienes por lo general reciben el financiamiento, y no los gobiernos subnacionales, los cuales, sin embargo, están en el centro de la aplicación de las políticas climáticas. Son estos gobiernos los que ejercen autoridad sobre diversos sectores que inciden fuertemente en el cambio climático, por ejemplo, los sectores de transporte, manejo de residuos, vivienda y uso del suelo. Además, este nivel de gobierno está más cerca de los ciudadanos y mejor enterado de los proyectos o medidas climáticas que pueden brindar mayores beneficios a su población.

Por eso, en los últimos años los gobiernos locales han acentuado su liderazgo en el combate al calentamiento de la atmósfera. Un ejemplo es la campaña Carrera hacia el Cero, respaldada por la Organización de las Naciones Unidas, que reúne a gobiernos subnacionales, empresas e inversionistas para tomar medidas rigurosas e inmediatas y reducir a la mitad las emisiones mundiales en 2030, con cero emisiones de carbono. Algunos de los gobiernos que se han unido a la iniciativa tienen objetivos climáticos

ambiciosos, más amplios que los de sus gobiernos nacionales. Por ejemplo, en 2021, siete gobiernos estatales de Brasil (Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Pará, Paraná, Pernambuco y São Paulo)

El financiamiento climático según los expertos deberá aumentar para el 2030 en un 590 por ciento.

se comprometieron a reducir a cero sus emisiones netas para 2050, con un objetivo intermedio de reducción de 50% del dióxido de carbono para 2030. En el caso de México, se sumaron dos gobiernos estatales: Ciudad de México y Jalisco.

Barreras a la buena voluntad

A medida que los gobiernos locales de Latinoamérica se comprometen con el objetivo de reducir a cero sus emisiones, el financiamiento climático ha cobrado impulso, en particular porque estos gobiernos empiezan a cerrar la brecha entre la planeación y la aplicación. El papel de los gobiernos estatales y regionales como proveedores de financiamiento es muy subestimado, en gran parte por el poco conocimiento de los instrumentos que pueden obtener. Hay otras barreras, como la falta de capacidades técnicas y administrativas, el poco flujo de dinero hacia los países en desarrollo y la complejidad de los contextos locales.

Como los gobiernos estatales y regionales desconocen los instrumentos que pueden obtener, es difícil que elijan la mejor opción para las condiciones locales. Por si fuera poco, faltan capacidades técnicas y administrativas para acceder a financiamiento estratégico, porque en muchos casos asegurar grandes fondos obliga a elaborar solicitudes técnicas. En este caso, se requiere tener conocimientos y capacidades para evaluar riesgos, elaborar modelos técnicos e incluso la habilidad para expresarse en inglés. En efecto, muchos de estos fondos internacionales piden información detallada y específica que la función pública no posee, o al menos no con el detalle técnico necesario.

Otra barrera es que, normalmente, se espera que los fondos se inviertan en contextos de certidumbre política y económica. Desde luego, esta aspiración tiene una base racional económica y financiera, pero muchos países en desarrollo carecen de la estructura que permita atraer recursos. Un caso concreto son los gobiernos que no consideran las iniciativas climáticas una política prioritaria, por lo que no siempre deciden continuar ciertos proyectos. Esto acentúa la incertidumbre y puede provocar una fuga de recursos, que van a otro país. **EXE**

Para leer el artículo completo, escanea el código QR.





ESTUDIOS

La formación general (Die allgemeine Bildung) en Hegel¹

Por Rafael González Díaz²
"Un hombre cultivado en general
no ha limitado de hecho su naturaleza a algo particular
sino que más bien la ha capacitado para todo."³

Nos convoca el 250 aniversario de Hegel. Uno de los mayores pensadores de la historia nació, curiosamente, en el mismo año que otros dos grandes maestros de la vida del espíritu: en el campo de la música, Beethoven, y en el de la poesía, Hölderlin.⁴ Decía Ramon Xirau que es muy "difícil escribir sobre Hegel sin solemnidad"⁵, por la reverencia de los hegelianos y la acrimonia de sus críticos, que impiden aquilatar el valor y los límites de su filosofía. De Hegel pueden estudiarse todas las determinaciones, momentos y distinciones que se integran en lo que él mismo denominó el Sistema de la Ciencia (*System der Wissenschaft*).⁶ Y no es extraño que los temas más populares de la filosofía de Hegel concentren nuestra atención, en detrimento de otras cuestiones significativas de su filosofía. Estoy convencido de que esto es lo que ocurre con el tema que nos ocupa. Y de que no faltarán observadores distraídos que erróneamente piensen que el asunto carece de interés. Pero les suplico detenernos en torno a algunas preguntas preliminares:



¿La filosofía de Hegel tiene algo significativo que decir sobre la educación? ¿Qué relevancia tiene el concepto de *formación general* (*allgemeine Bildung*) en el sistema hegeliano? ¿Hegel disertó sobre la *educación general*? ¿Utilizó el concepto? Si ese fue el caso, ¿cómo se relaciona la *formación general* y

humanística con el proceso de especialización técnica y científica? Con las reservas necesarias y sin ánimo de extravagancias, ¿podemos encontrar en el trabajo de Hegel sobre la educación una fuente distinta pero cercana a lo que denominamos *Estudios Generales* (*Studia Generalia*)?

Lo primero que se afirma en esta exposición es que Hegel fue, sobre todo, un profesor y un auténtico experto en educación. Además, sostenemos que el concepto *Bildung* (*formación*) expresa el carácter pedagógico de la filosofía hegeliana. Esta no solo se gestó dentro de los márgenes de la enseñanza, sino que su exposición tiene un espíritu pedagógico. De hecho, la *Fenomenología del espíritu* es la ciencia de la experiencia de la conciencia; es la exposición del *proceso de aprendizaje* del espíritu en la conciencia

y en la historia. El espíritu es de por sí el sujeto que se ha aprendido a sí mismo, que *sabe que sabe* y no deja de desplegarse en diversas formas históricas. Así, el espíritu trabaja, se hace a sí mismo, es pura autoactividad que *se forma y se educa* dialécticamente. Por eso el sistema de la ciencia no solo es lógico o histórico, sino pedagógico en el sentido enfático de que la *idea* o la *totalidad de lo real* no puede ser sino un largo *proceso formativo*. 

Para leer el artículo completo, escanea el código QR.



Notas finales

- Este artículo se basa en la conferencia presentada el 12 de octubre de 2020 en la Semana Estudios del itam. Dedico este trabajo a Teresa de Jesús Díaz García, quien puso buena parte de su existencia al servicio de mi proceso formativo, sin el que difícilmente sería lo que soy. Todas sus palabras y acciones fueron lecciones de humanidad que me ayudaron a desear los más altos valores.
- Departamento Académico de Estudios Generales, itam.
- G. W. F. Hegel, *Escritos pedagógicos* (México: FCE, 2015), 89. Discurso del 14 de septiembre de 1810 como Director del Gimnasio de Núremberg.
- Para celebrar el 200 aniversario del nacimiento de estos personajes, la Revista de la Universidad (UNAM) preparó un número especial dedicado a Beethoven, Hegel y Hölderlin. El director de la revista era Leopoldo Zea, y la dirección artística fue de Vicente Rojo. Recomiendo ampliamente su lectura. Beethoven, Hegel, Hölderlin, *Revista de la Universidad*, XXV, núm. 4 (1970). Los vínculos entre Beethoven y Hegel se exploran en un texto inconcluso de Theodor Adorno. El manuscrito publicado corresponde a un proyecto largamente ambicionado por Adorno que nunca pudo concluirse. Theodor Adorno, *Filosofía de la música* (Madrid: Akal, 2003).
- Ramón Xirau, *Entre ídolos y dioses. Tres ensayos sobre Hegel* (México: COLMEX, 1980), 31.
- G. W. F. Hegel, *Ciencia de la lógica*, trad. por Augusta Algranati y Rodolfo Mondolfo (Buenos Aires: Las cuarenta, 2013), 35-40.

PROGRAMA	MODALIDAD	NOMBRE	COORDINADOR	FECHA	
				JUL	AGO
ARTE Y CULTURA					
Diplomado	En línea	Gestión y Coleccionismo de Arte Mexicano	Dra. Ana Ortiz islas		23
Curso	Presencial	Los impresionistas	Dra. Ana Ortiz islas		11
COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL Y RELACIONES PÚBLICAS					
Curso	En línea	Comunicación Digital	Mtra. Erika Vilfort	5	
Curso	En línea	Taller de Manejo de Crisis	Lic. Verónica Lomelín	12	
DERECHO					
Curso	En línea	¿Cómo Entender el Comercio Exterior?	Mtro. Gerardo Jaramillo	19	
Diplomado	Presencial	Argumentación Jurídica	Dr. Jorge Cerdio		16
Diplomado	En línea	Cabildeo, Diseño Normativo y Comunicación Estratégica	Dra. Lourdes Motta / Lic. Héctor Llerena		15
Diplomado	En línea	Contratos	Dra. Margarita Palomino M.A. José María Manzanilla		25
Diplomado	En línea	Derecho Aeronáutico	Lic. Natalia Deschamps		23
Diplomado	Presencial	Derecho Corporativo	Lic. Carolina Castellanos M.A. José María Manzanilla		11
Diplomado	En línea	Derecho Laboral y Seguridad Social	Lic. Shalila Curioca		12
Diplomado	En línea	Derecho Tributario	Lic. Lucía Reina		19
Curso	Presencial	Laboratorio de Defensa y Prevención de los Delitos Fiscales en México	Lic. Heivar Gutiérrez		2
Curso	En línea	Preparación para la Certificación sobre Prevención de Lavado de Dinero	Mtra. Regina Martha González	29	
DESARROLLO DE HABILIDADES GERENCIALES Y PERSONALES					
Curso	En línea	Creatividad e Innovación	Mtro. Osmay Vázquez	25	
Curso	En línea	Gestión Creativa de Problemas y Decisiones	Mtro. Osmay Vázquez	5	
Curso	En línea	Gestión de Equipos de Trabajo	Lic. Jorge Rolando Hildel Welter	7	
Curso	Presencial	Habilidades de Negociación y Manejo de Conflictos	Lic. Rubén Flores	22	
Curso	En línea	Presentaciones Ejecutivas Persuasivas	Mtro. Osmay Vázquez		22
Curso	En línea	Resiliencia y Proyección del Cambio	Mtro. Osmay Vázquez	15	
Curso	En línea	Taller de <i>Design Thinking</i> : Estrategia para el Pensamiento Creativo e Innovación	Dr. Víctor M. González		3
ECONOMÍA					
Diplomado	En línea	Competencia Económica	Mtro. Carlos Mena		30
EMPRENDEDORES					
Curso	En línea	Alineación y Diseño Organizacional	Mtro. Arturo León		1
ENERGÍA					
Diplomado	En línea	Economía de la Energía	Mtro. José Carlos Femat Mtro. Armando Enriquez Zorrilla		16
ESTRATEGIA					
Curso	Presencial	<i>Customer Centricity</i>	MBA. Gustavo Martínez Pellón		31
Curso	En línea	Sistema de Indicadores	Lic. Miguel Ángel Anza	4	
FINANZAS Y CONTABILIDAD					
Diplomado	Presencial	Administración de Riesgos Corporativos y Empresariales	M.A. Alfredo Hernández	4	
Curso	En línea	Análisis Económico y Financiero de la Empresa	Dr. Gerardo Salazar		5
Curso	En línea	Contabilidad para no Contadores	M.F. Guillermo Pozos		19
Diplomado	Presencial	Contabilidad y Finanzas	Dra. Sylvia Meljem		17
Curso	En línea	Estrategia y Valuación	M.D.I. Genoveva Ayala Cagiao	4	
Curso	Presencial	Evaluación de Proyectos de Inversión	M.F. Guillermo Pozos	1	
Diplomado	En línea	Finanzas Corporativas	M.C. Benito Revah		3
Curso	En línea	Finanzas para Ejecutivos no Financieros	M.C. Benito Revah		29
Curso	Presencial	Introducción a las Finanzas con Excel	M.A. Héctor Cirilo Hernández	22	
Diplomado	En línea	Productos Financieros Estructurados	M.F. José Jorge Ramírez		1
Curso	Presencial	Reestructuras Financieras	Lic. Federico Agustín Hernández	15	
Curso	En línea	Taller de Finanzas	M.F. Guillermo Pozos	5	
Curso	En línea	Taller de Planeación Financiera	Mtro. Silvano Vázquez		4

Toda nuestra programación está sujeta a cambios. El ITAM se reserva el derecho de posponer o cancelar los programas que no cumplan con el quórum mínimo requerido.

PROGRAMA	MODALIDAD	NOMBRE	COORDINADOR	FECHA	
				JUL	AGO
IMPUESTOS					
Curso	En línea	Aspectos Prácticos de Pagos al Extranjero y Doble Tributación	Mtro. Luis Carlos Ledesma		13
Diplomado	Presencial	Impuestos	C.P. José Javier Goyeneche		9
INDUSTRIA INMOBILIARIA Y DE LA CONSTRUCCIÓN					
Curso	En línea	Administración de Condominios	Mtro. Rafael Berumen		26
Diplomado	En línea	Administración y Finanzas en Bienes Raíces	Lic. Javier Lomelín		5
Curso	En línea	Comercialización y Marketing Inmobiliario	M.A. Jorge Castañares	6	
Curso	En línea	Finanzas Inmobiliarias	M.A. Jorge Castañares		9
Curso	Presencial	Finanzas Inmobiliarias: Estructura de Capital	M.A. Jorge Castañares	11	
INGENIERÍA INDUSTRIAL Y OPERACIONES					
Curso	En línea	Pronóstico de la Demanda y Control de Inventarios	Dra. Cristina Gigola	29	
LENGUA Y COMUNICACIÓN					
Curso	En línea	Taller de Redacción Ejecutiva y Profesional	Dra. Rosa Margarita Galán		15
LIDERAZGO					
Curso	Presencial	Liderazgo y Estrategia	Lic. Arturo Navarrete		12
MERCADOTECNIA Y VENTAS					
Diplomado	En línea	Estrategia Comercial	Mtro. Carlos Jirash		8
Curso	En línea	Estrategias de Ventas Consultivas y Negociación	M.E.D.E. Hugo Alvarado	25	
Curso	En línea	La Venta Emocional	MBA. Gustavo Martínez Pellón	19	
Curso	En línea	Mercadotecnia, Comunicación y Publicidad Sustentable	Mtra. Erika Vilfort	6	
Diplomado	En línea	Mercadotecnia Digital	M.A. Jorge Romero		19
PROCESOS, PROYECTOS Y SERVICIOS					
Curso	Presencial	Administración de Proyectos: 12 Pasos Básicos para el Éxito	Lic. León Tripp		6
Curso	En línea	Análisis y Mejora de Procesos de Negocio	Lic. Eduardo Staines	22	
Curso	En línea	Calidad en el Servicio	M.A. Héctor Cirilo Hernández	1	
Curso	En línea	Calidad Total en la Organización	Lic. Arturo Navarrete		2
Curso	En línea	Reingeniería de Procesos	M.A. Héctor Cirilo Hernández		12
RECURSOS HUMANOS					
Curso	Presencial	Compensación Variable	Lic. Carlos Barba		2
Curso	En línea	Gestión del Cambio Organizacional	Mtra. Ana Elena Espinosa		3
Diplomado	En línea	Gestión Estratégica de Talento	Mtro. Jorge Mauricio Reynoso		22
Curso	Presencial	Identificación de Talento a Través de la Gestión del Desempeño	Mtra. Azalia Acosta Mtro. Fernando Pérez Gavilán		30
Curso	Presencial	Recursos Humanos como Socio Estratégico del Negocio	Mtra. Ana Elena Espinosa	12	
SECTO PÚBLICO					
Diplomado	En línea	Gestión Gubernamental: Presupuestación, Transparencia y Rendición de Cuentas	Mtro. Rogelio Santillán		5
Curso	En línea	Presupuesto Basado en Resultados (PbR) y Sistema de Evaluación del Desempeño (SED)	Mtra. Rubí Benítez Arce Mtro. Rogelio Santillán		5
TECNOLOGÍA Y COMPUTACIÓN					
Curso	Presencial	Excel	Ing. Patricia Fortis		5
Curso	Presencial	<i>FinTech</i> . Tecnologías de Información y Disrupción Financiera	Mtro. Gustavo Salaiz		13

EL ITAM PARA TU EMPRESA

Podemos ayudar a tu equipo de colaboradores a desarrollar al máximo sus capacidades, resolver los problemas que enfrentan y proporcionar un espacio de reflexión que aumente su visión estratégica y de negocios, con lo que podrán apoyar a tu organización a seguir creciendo, aumentar su eficiencia y asegurar su permanencia con resultados favorables.

A través de la Dirección de Programas Especiales es posible diseñar un programa a la medida donde el contenido, la duración y la forma de impartición de los proyectos de formación que ofrecemos, se definirán de acuerdo a las necesidades específicas de tu corporación, pregúntanos cómo.

Toda nuestra programación está sujeta a cambios. El ITAM se reserva el derecho de posponer o cancelar los programas que no cumplan con el quórum mínimo requerido.

Becas para exalumnos • 55 5628 41 85 • 800 398 48 26 • desarrolloejecutivo@itam.mx

Consulta nuestra programación completa en: www.desarrolloejecutivo.itam.mx

EN PORTADA/EPIC LAB

EPIC Lab, el Centro ITAM que impulsa a futuros emprendedores

Por Daniela Ruiz Massieu



Mariana Rojas, Daniela Ruiz Massieu y Ana Lidia Franzoni, las mentes detrás del Epic Lab.



El Epic Lab ha impactado en diferentes generaciones para hacer realidad sus proyectos de emprendimiento.

En la última década, el “ecosistema emprendedor” —término del *argot* de los emprendedores— comenzó a crecer y a consolidarse de manera acelerada en México. Este ecosistema está compuesto por actores como el gobierno, aceleradoras, inversionistas, organizaciones y, por supuesto, las universidades, que buscan colaborar de manera coordinada para apoyar a los emprendedores.



Algunas universidades alrededor del mundo han sido pilares del emprendimiento, para promover el desarrollo económico de cada país. Por ejemplo, se sabe que en universidades como Stanford, Harvard y el MIT nacieron muchos de los emprendedores e ideas que han transformado al mundo. Del mismo modo, el ITAM, con la visión de seguir contribuyendo a la construcción de un mejor país, fundó a finales de 2013 el **EPIC Lab**: Centro ITAM de Creatividad, Innovación y Emprendimiento.

Creación y pilares del EPIC Lab

El EPIC Lab se fundó con la misión de fomentar la vocación emprendedora de los estudiantes de todos los programas académicos del ITAM. El EPIC Lab se diseñó siguiendo las mejores prácticas de los centros de emprendimiento del mundo, asentándose en cuatro pilares.

Como primer pilar se estableció que la **estructura** del EPIC Lab se sostiene sobre tres elementos. El primer elemento consiste en anclar al EPIC en dos divisiones académicas —la de Ingeniería y la de Administración y Contaduría—, para promover principalmente el emprendimiento de base tecnológica y la formación de equipos multidisciplinarios y complementarios. El EPIC Lab busca ser un espacio de colaboración e interacción entre los distintos perfiles del ITAM, bajo la lógica de que, por ejemplo, el rigor analítico de un matemático o el de un economista se beneficia de la visión estratégica y de negocio de un administrador y de las habilidades técnicas y de desarrollo de productos de un ingeniero. Segundo, con el objetivo de fortalecer la naturaleza transversal del EPIC Lab, este reporta directamente al vicerrector, Alejandro Hernández, promotor incansable del Centro y del emprendimiento en el ITAM. Tercero, el EPIC Lab formó un Consejo Consultivo, integrado por el rector, el vicerrector, los directores de las divisiones académicas de Administración y Contaduría e Ingeniería y 12 exalumnos del ITAM que cuentan con una trayectoria profesional sobresaliente en el mundo de los negocios. Cada consejero ha sido una pieza fundamental para el crecimiento y la consolidación del EPIC Lab, y ha demostrado un enorme compromiso con el fomento al emprendimiento de la comunidad ITAM.

Como segundo pilar se estableció que el EPIC Lab actúa como centro de **vinculación**, fungiendo como puente entre los estudiantes y los distintos actores. Desde el primer momento se buscó que el EPIC Lab se acercara al ecosistema universitario —Departamentos Académicos, profesores, estudiantes y organizaciones estudiantiles del Instituto interesadas en apoyar la misión del EPIC Lab— y al ecosistema emprendedor, mediante alianzas con los centros de emprendimiento de otras universidades, *startups*, fondos de capital emprendedor y organizaciones promotoras del emprendimiento. Así, en estos años el EPIC Lab ha establecido alianzas que le han permitido multiplicar y enriquecer las experiencias de los estudiantes.

Como tercer pilar, se fijó como prioridad la **colaboración con exalumnos del ITAM** interesados en apoyar al emprendimiento. Para ello, se creó la Red de Mentores EPIC-ITAM, la cual está en continuo crecimiento y hoy tiene cien mentores comprometidos a compartir su experiencia y su tiempo con equipos de estudiantes

Epic Lab se creó en 2013, y durante estos años ha impulsado a numerosos emprendedores, que hoy dirigen empresas fuertes.

en las etapas iniciales de sus ideas de negocio. Contar con el asesoramiento y la guía de un mentor EPIC es un gran beneficio que marca la diferencia en el viaje emprendedor de los estudiantes. Finalmente, como cuarto pilar se estableció desde el inicio cuáles serían el **alcance y las actividades** del EPIC Lab como centro creado dentro de una institución de educación superior. Los programas y sus actividades se enfocarán en la formación y el impulso de futuros emprendedores y no necesariamente en la creación de empresas. Esta distinción es importante, porque el EPIC Lab no se dedica a crear empresas (aunque hacerlo sea una de las consecuencias naturales del proyecto), sino a dotar a los estudiantes de herramientas, habilidades y una mentalidad emprendedora, formando a los jóvenes para “tener un espíritu emprendedor” y “ser emprendedores” en cualquiera que sea su trayectoria profesional. El EPIC Lab opera con un pequeño equipo conformado por personas que trabajan con compromiso y entusiasmo por hacer posible la misión del Centro. El EPIC Lab diseña un calendario semestral de actividades que incorpora distintas iniciativas, desde pláticas, conferencias y eventos de *networking* hasta talleres especializados (algunos ejemplos son: Desarrollo de habilidades blandas, Temas legales para startups o Programación de un *chatbot*), concursos de ideas de negocio con temáticas específicas (por ejemplo: Emprendimiento Social o *Fintech*) y programas enfocados en las distintas etapas del emprendedor (por ejemplo: Etapa idea o Etapa para levantar capital). Todas las actividades del EPIC Lab son extracurriculares, y en su mayoría gratuitas para los alumnos.

Principales resultados

A nueve años de su fundación, el EPIC Lab ha contado con la participación de más de cinco mil alumnos de todos los programas académicos del ITAM; ha organizado 80 talleres, 90 conferencias y 15 concursos de ideas de negocio, y ha colaborado con más de cien instituciones del ecosistema emprendedor.

Sin duda, una de las mayores satisfacciones ha sido presenciar las trayectorias emprendedoras de las primeras generaciones que participaron en las actividades del EPIC Lab. Algunos participantes han fundado *startups*, levantado capital emprendedor, ganado reconocidos premios de emprendimiento nacionales e internacionales, o han sido seleccionados para formar parte de las mejores aceleradoras del mundo, como MassChallenge, 500 startups e YCombinator. Otros han tomado su primer trabajo junto al equipo fundador de alguna *startup*, o se han sumado a los equipos de inversión de fondos de capital emprendedor o a las áreas de innovación de los grandes corporativos. Este nuevo ecosistema de exalumnos emprendedores ha tenido un efecto multiplicador, y cada vez es más frecuente que los fundadores exITAM contraten al talento del ITAM para incorporarse en sus empresas o que inversionistas exITAM inviertan en *startups* fundadas por emprendedores itamitas.

Así, desde diversas trincheras en el ámbito emprendedor, estos jóvenes comparten el deseo de trabajar en un entorno creativo, estimulante y en constante cambio. Nuestros exalumnos, a quienes con cariño llamamos “Emprendedores EPIC”, trabajan con pasión para transformar las industrias en donde participan, y están comprometidos a apalancarse de su formación y de modelos de negocio innovadores para contribuir a resolver problemas de inclusión financiera, ciberseguridad, agua, energía, salud mental, entre otros.



Para que el Epic Lab sea tan exitoso necesita de una gran red de mentores que guíen a los estudiantes a explorar todas sus posibilidades.

Hacia adelante

El año 2020 fue un torbellino para todos, y para el EPIC Lab no fue la excepción. Sin embargo, los retos nos dieron la oportunidad de repensar e imaginar nuevos caminos para el Centro. Hoy más que nunca reiteramos nuestra convicción de que el emprendimiento con base tecnológica es una herramienta poderosa para cambiar el país. Sabemos que los emprendedores transforman a sus comunidades, crean empleos de calidad e inspiran a futuras generaciones a emprender. Creemos que México necesita más y mejores emprendedores, y que el emprendimiento y el acceso a la información sobre emprendimiento debe expandirse y diversificarse. Con esta perspectiva, el EPIC Lab ha comenzado a expandir su alcance y a aplicar algunas de sus iniciativas más allá de los muros del ITAM.

A partir de enero de 2021, el EPIC Lab abrió al ecosistema emprendedor algunas de sus iniciativas. Por ejemplo, las *Wake Up Speaker Series*, un ciclo permanente de pláticas semanales con expertos y emprendedores sobre las tendencias relevantes en innovación y emprendimiento, así como la oportunidad para cualquier universitario de participar en el Entrepreneurship & Innovation Bootcamp. Finalmente, estamos desarrollando una plataforma digital con talleres, *webinars*, guías prácticas y contenido educativo en español para compartirlo con quienes quieran aprender a emprender.

La celebración del Bootcamp es muy importante, porque los estudiantes conocen a sus pares y pueden establecer sinergias.

El EPIC Lab no se dedica a crear empresas, sino a dotar a los estudiantes de herramientas y habilidades.

Estas actividades son posibles gracias a la “Red de Amigos EPIC”, integrada por empresas y exalumnos del ITAM que aportan donativos, con diversos montos y frecuencias, para apoyar nuestra misión de expandir el emprendimiento. Queremos sumar más exalumnos y aliados a nuestra red para ampliar nuestro impacto.

Hoy el ecosistema emprendedor en México está explotando. Todos los días escuchamos noticias sobre el surgimiento de un nuevo unicornio mexicano, las mega-rondas de inversión, *startups* mexicanas expandiéndose a escala global y la entrada de fondos internacionales de capital emprendedor para invertir en talento mexicano. Esta explosión implica que habrá mayor demanda por jóvenes preparados, con mentalidad y herramientas emprendedoras, con la pasión y la convicción de que se puede ser un agente de cambio a través del emprendimiento. Nos entusiasma que el EPIC Lab y el ITAM estén preparados para contribuir a la formación de los jóvenes emprendedores que cambiarán el mundo. **EXI**

Adolfo Babatz: El ITAM me enseñó a pensar

Por José Manuel Sierra.



Adolfo Babatz es exalumno de la Licenciatura en Administración del ITAM. Fundador y CEO de Clip, fue el primer emprendedor mexicano en unirse a la Junta Directiva de Endeavor en México, y es consejero del EPIC Lab ITAM. En esta ocasión conversa en *Conexión* sobre los procesos de toma de decisiones, el ecosistema *Fintech* en México, y de cómo es el proceso para definirse entre ser un profesionalista o un emprendedor.

Leí que estabas trabajando en una metodología y un proceso para tomar decisiones adecuadas más rápidamente, pero sin dejarse llevar por la vorágine de lo urgente. ¿Qué puedes compartir?

En la medida en que una empresa se hace mucho más grande y empiezas a crecer tú como CEO, debes dejar de tomar decisiones. De

hecho, debes tomar muy pocas, y solamente proveer la guía estratégica de largo plazo para la compañía.

En Clip hemos pasado por varias etapas. Lo primero que hicimos —y no es una metodología tal cual— fue construir un equipo de *management* donde cada persona que reclutábamos era mejor en la posición que ocupábamos quienes fundamos la empresa. Una vez que tuvimos ese equipo, realmente pudimos alinear las prioridades.

En muchas *startups*, al principio te pierdes por desenfocarte, al pretender abarcar un montón de cosas. Si no tienes una estructura administrativa y una metodología muy clara de misión, visión, objetivos estratégicos, objetivos financieros y prioridades, resulta una maraña espeluznante, y entre más crece la compañía, mayores son los problemas.

Has hablado de que hay decisiones en las que puedes equivocarte y no pasa nada, y otras donde no puedes equivocarte, porque el margen de maniobra es menor. ¿Esto cambia cuando eres emprendedor o cuando estás en una organización más consolidada e institucionalizada?

De hecho, te equivocas en la enorme mayoría de las decisiones. La clave está en distinguir entre las que me puedo equivocar y las que no. La mejor definición que leí es que hay decisiones reversibles e irreversibles. Con las reversibles debes pasar relativamente poco tiempo tomando nota de las implicaciones y solo ejecutar. En una *startup*, lo más importante es la velocidad de ejecución y no tanto la gran estrategia de ajedrez. Para las decisiones irreversibles tómate

un poquito más de tiempo. Por ejemplo, una decisión irreversible es cuando traes un inversionista nuevo al capital de la compañía. Hay que pensar muy bien a quién dejarás entrar. En cambio, una decisión reversible es si vas a empezar una nueva unidad de negocio; te conviene experimentar algo rápido y, si no funciona, la eliminas.

Enfocarse no quiere decir hacer solamente una cosa. Significa realmente solucionar los problemas de la mejor forma posible.

¿Cómo balancear entre vivir para llegar a ser un unicornio o vivir para hacer las cosas bien dentro de la organización?

Una posibilidad no excluye a la otra. Primero, lo de ser un unicornio está completa y absolutamente sobrevalorado. Es simplemente una métrica de los fondos de inversión o de la comunidad de tecnología que apuestan más por compañías que llegan a esta valuación. Para quienes trabajamos en esto, lo que importa es que se den las combinaciones correctas; o sea, trabajar duro y realmente pensando en el cliente, dando buen servicio y resolviendo un problema real.



Adolfo Babatz vio una necesidad y la convirtió en una oportunidad.

Los factores que importan son el tamaño del mercado, que sea adecuado; si resuelve un problema real, y si la velocidad de crecimiento está ahí. Si haces bien las cosas, llegarás a una valuación de mil millones de dólares o mucho más.

Y, sin embargo, hay que resolver una de las principales preocupaciones de las empresas nacientes de tecnología: nunca te quedes sin dinero.

Cuando empiezas una *startup* de tecnología, al principio el CEO hace de todo. Pero conforme la empresa crece, solo debe hacer tres cosas: asegurarse de que haya dinero en el banco; de que la estrategia de la compañía y la dirección, junto con el *accountability*, sean adecuados: o sea, que haya un *match* entre la dirección y la contabilidad, y obviamente que haya una dirección coherente; y tres, ocuparse en atraer, retener y hacer crecer el talento de la compañía. Algunos tienen una vena por el producto, como

yo; bueno, pues te metes un poquito más en el desarrollo. Otros que tienen la vena por operaciones, y hay los que se meten por la ingeniería. Bueno, pues se involucran más en esos aspectos, y eso es lo que le da un poquito de sabor aquí o allá. Pero el core de la labor del CEO consiste en esas tres cosas, tanto en las etapas tempranas como en cualquier otra. Asegurarse que haya dinero es un trabajo de tiempo completo, y al final el CEO debe estar involucrado.

En un momento dado pensaron diversificarse y llegaron a la conclusión de que era mejor enfocarse. ¿Cómo compaginan enfoque con innovación?

Enfocarse no quiere decir hacer solamente una cosa. Significa realmente solucionar los problemas de la mejor forma posible. En cierto momento, una empresa, por más buena que sea, no puede hacer más. Yo no conozco ninguna empresa que haga más de tres cosas de forma extraordinaria. Puedes poner el ejemplo de Google, que hace un montón de cosas: mapas, documentos y demás. Pero 95% de la utilidad de Google sigue siendo el motor de búsqueda. Está Apple, que ahí va con la parte de servicios, pero en el corazón es una compañía de hardware. Es lo que está pasando con los bancos: tienen consumidores, comercios, nómina, crédito, seguros, retiro... No hay posibilidad de que hagan todo bien. Por eso están llegando jugadores especializados que, casi por definición, serán mejores. A eso me refiero por "enfoque". Ahora bien, es posible innovar en un montón de aspectos, manteniendo el foco. De hecho, el foco es lo que te permite innovar.

¿Tienes algún innovator dilemma en puerta como Clip?

Sí. El primer Clip que sacamos no podía procesar muchas transacciones; no tenía pin; se le acababa la pila rápido... en fin. La tecnología ha ido mejorando y evolucionando, al punto que ahorita ya sobrepasó por mucho lo que puede ofrecer cualquier terminal punto de venta.

Nosotros hicimos un clásico *innovator dilemma*, en el sentido de que empezamos siendo una tecnología aparentemente inferior en muchos sentidos y en su desempeño, pero que ampliaba el mercado de forma brutal: en 20 veces o más. Hemos ido subiendo en la escala y la efectividad de nuestros productos, y ahora estamos empezando a ofrecer soluciones que ya son muy superiores a cualquier terminal de pagos de una institución financiera tradicional. Damos el ejemplo de una compañía que llegó y disrumpió. Pero somos conscientes de que puede llegar alguien que nos desafíe. Eso vendrá seguramente a través de nuevos métodos de pago. Lo que debes hacer, para mitigar el *innovator dilemma*, es canibalizar tu propio negocio.

El mejor ejemplo de esto es Apple. Cuando salió el iPhone, el producto número uno de Apple era el iPod. Y todo mundo le dijo a Jobs: "Esto se va a co-

mer al iPod". Y respondió: "Pues sí, que se lo coma, pero esto nos va a generar mucho más".

Por eso te decía que uno de los objetivos principales del CEO de una compañía de tecnología es asegurarse de que la estrategia y la ejecución vayan en el camino correcto, y la estrategia a veces incluye la canibalización.

El ecosistema Fintech en México

¿Cuán sostenible percibes el ecosistema Fintech? Algunas compañías no están cumpliendo las expectativas de los consumidores, de los inversionistas, o de ambos.

No pasa nada si algunas compañías no cumplen las expectativas, porque así es el modelo del *venture capital*. De cada 20 proyectos, a dos les va a ir muy bien; a otros cuatro les va a ir bien, y el resto no traerá ningún retorno significativo; nadarán de muertito y algunos quebrarán. Lo que pasa ahora es que hubo un *reset* de valuaciones, un enfriamiento, porque ya se estaba empezando a fondear muy caro. Como todo ciclo económico, tienes un *boom* y una caída. Pero el ecosistema recircula a la gente y los proyectos, para abrir nuevas compañías o asimilarse en otras ya constituidas, y el dinero vuelve a canalizarse a las buenas oportunidades. Eso hace que el mercado se haga más grande, que bajen los precios, y que haya más competencia.

Pero también enfrentamos el fin del ciclo largo de dinero barato, y seguramente los bancos y el sistema financiero tradicional querrá aprovechar gangas.

El tema es que les alcance, porque no todos están en muy buena posición. Además, si una institución financiera grande, un banco o una compañía grande compra una *startup*, lo que importa es saber para qué la quiere, y si realmente la hará funcionar. La experiencia nos dice que en la gran mayoría de los casos eso no sucede. Históricamente, se ha visto que los bancos no han querido o no han sabido adquirir compañías e integrarlas, por cuestiones de cultura o de sistemas. Creo que las *startups* que tengan problemas y no puedan levantar nuevas rondas de capital terminarán comprándolas otros. Yo creo que las gangas más bien las van a tomar otras *startups*. Ya vemos indicios de consolidación en todo el mercado, tanto en México como en Estados Unidos o Asia.

¿Cómo ves el entorno general en México para desarrollar una cultura empresarial de innovación?

México tiene una gran virtud: tiene un sistema institucional mucho más fuerte que el resto de la región; una economía industrial, distinta a la de América Latina, donde predominan las economías de *commodities*. La solidez institucional, combinada con la base económica, nos da una ventaja sustancial. Al mismo



tiempo, tenemos problemas con el estado de derecho, la seguridad y la educación. Si México lograra resolver esos tres temas, despegaría. Dicho eso, es ahí donde está la oportunidad para las entidades cuyo objeto sea

El primer Clip que sacamos no podía procesar muchas transacciones; no tenía pin; se le acababa la pila rápido.

resolver problemas. Una *startup* se distingue por identificar un problema y buscar resolverlo mejor que nadie. Muchos de los problemas del país se derivan de una estructura económica colonial, y ese es el terreno más fértil que hay para las *startups* de tecnología.

Los desarrollos de tecnología requieren dinero, pero sobre todo capital humano que quiera trabajar en compañías como Clip. Las compañías que no dependemos del acceso a privilegios, sino de la capacidad de atraer y retener talento ganaremos participación de

mercado. Estamos viendo en México una inversión brutal en empresas *startup*. Estamos en un momento muy bueno.

¿Emprendedor o profesionalista?

¿Cómo darse cuenta bien y en el momento adecuado para elegir entre ser un buen profesionalista o un buen emprendedor? ¿Hay forma de saberlo a tiempo?

No hay forma. Luego de varios trabajos iniciales como profesionalista, empecé a pensar en qué era lo que realmente me gustaba durante un *summer internship*, donde terminé trabajando de tiempo completo

Las startups que tengan problemas y no puedan levantar nuevas rondas de capital terminarán comprándolas otros.

en PayPal. Esa decisión implicó renunciar a otros beneficios, porque quería hacer algo que realmente me llamara la atención y me gustara. Estuve en PayPal cuatro años y de ahí —“con la valentía que da la ignorancia”—, me lancé a fundar Clip. En Clip, mis primeros años fueron desastrosos. No tenía la menor idea de lo que estaba haciendo. Entonces, después de mucho sufrir, de avances y retrocesos, y de mucha ayuda de mentores y asesores, a la compañía empezó a irle muy bien. Entonces, a los ojos

del mundo, yo aparezco como un emprendedor muy exitoso. Pero no empezó así, sino que me forjé en el trabajo. La labor cotidiana fue lo que, al final, me hizo mejor que cuando empecé. Pero no por ser un buen emprendedor vas a ser un buen ejecutivo, ni un buen ejecutivo será un buen emprendedor. Es cuestión de personalidad, de ganas de aprender cosas nuevas y de escuchar opiniones y consejos. Al mismo tiempo, debes ser lo suficientemente terco para tomar decisiones. Y, definitivamente, además de suerte, se requiere tolerancia a la incertidumbre, porque la vida entera es incertidumbre.

¿Qué les dirías a recién egresados y estudiantes de últimos semestres con la idea fija de salir y abrir una empresa?

La mayoría de las *startup* exitosas son fundadas por personas que tienen entre 38 y 45 años cuando fundan la compañía y —más o menos— 15 años de experiencia laboral. Casos como el de Steve Jobs se cuentan con una mano. Yo les digo que deben tener la experiencia suficiente para saber qué están haciendo, pero no tanta como para haber perdido la ilusión y la chispa de querer cambiar las cosas. Y ese es el secreto, ahí está el punto mágico.

Muchas preguntas en pocas palabras

Los principales factores que influyeron para crear Clip.

Pasión por lo que me gusta hacer.
Las metas que tenías cuando surgió la idea de la empresa.

Inciertas, era muy incierto.

¿Cuál fue el momento más crítico en el desarrollo de la empresa?

En 2015 no teníamos tracción, y tuvo que irse casi 95% de la plantilla laboral.

¿Cuál sería el principal aprendizaje?

La cultura es lo más importante para una compañía.

¿Cuáles son las metas de Clip en el largo plazo?

Convertirnos en el sistema operativo del comercio en México.

¿Qué consejo le darías a alguien que quiere iniciar una empresa actualmente?

Que se enfoque en algo que realmente le guste mucho. La compensación monetaria, el prestigio y todas las demás retribuciones no son suficientes para la cantidad de trabajo, de sacrificio y de cosas que debes hacer.

¿Cuál es tu perspectiva del sector emprendedor en México?

Creo que está despegando. Si fuera beisbol, estaríamos en el primer *inning*.

¿Quién va ganando la competencia de startups en América Latina?

Brasil está adelante, y no es el número sino el fondo: la cantidad de dinero que ha entrado, porque Brasil tiene un sistema financiero muy desarrollado que México no tiene.

¿Qué debería hacer México para tener un mejor sistema financiero, con mayor penetración del crédito?

Es supersencillo: mucha competencia. Hoy no tenemos competencia.

¿Qué recomendación le darías a un segmento de jóvenes que está convencido que el sistema está roto, no tiene remedio y no hay oportunidades?

Sin duda, todos los sistemas tienen problemas. Los sistemas pueden romperse o caer, por lo que hay que mantenerlos para que funcionen. Podríamos estar mucho mejor si no hubiéramos perdido tantas oportunidades a lo largo de los sexenios. No obstante, creo que un país con múltiples problemas, como México, es un país con múltiples oportunidades para los empresarios y emprendedores, especialmente aquellos enfocados en tecnología. Yo lo vería con optimismo: problemas significan oportunidades. **EXI**

Lee el artículo completo en la app de Conexión EXITAM.

Lo que no te enseñan en el salón de clases

Por José Carlos Aguilar Rincón, egresado de Economía por el ITAM, Co-CEO de Palenca, 30 promesas de los Negocio Forbes 2022

Cuando cursaba el sexto semestre de la carrera, mi horario era un desastre: entraba a las siete de la mañana y salía a las diez de la noche. Prácticamente vivía en el ITAM de lunes a jueves, por lo que tenía bastante tiempo libre, y lo utilizaba para estudiar en la biblioteca y jugar en los torneos amateur de fútbol.



Un día, caminando por los pasillos, descubrí los eventos del EPIC Lab; eran acerca de emprendimiento, levantamiento de capital, *workshops* y concursos. Me interesó muchísimo la cantidad de actividades que tenían, en especial el primer *hackathon* de *Fintech* impulsado

por GBM, donde el reto era resolver el problema de ahorro e inversión en México a través de tecnología.

¿Qué era una *Fintech*? ¿Por qué GBM no puede desarrollarla *in-house*? Viniendo de una familia donde la penetración de los servicios financieros es baja, no se ahorra y se vive al día, estaba bastante familiarizado. Me citaron un viernes en la noche en el campus; teníamos tres días para crear un MVP (*minimum viable product*), un modelo de negocio, y *pichear* el domingo a gente *senior* de la industria. Además, había la opción de quedarse a dormir en el ITAM y comer ahí, ¿qué más podía pedir? A partir de este evento solo pensaba en los siguientes que vendrían. Comencé a poner mucho más empeño en el emprendimiento, porque podría generarme un ingreso; estaba aprendiendo sobre nuevos modelos de negocio y, sobre todo, tenía la oportunidad de re-



Equipo de Palenca. Foto de Fernando Luna Arce/Forbes México.

solver algunos problemas de mi país con tecnología.

En los últimos dos semestres de mi carrera, a través de EPIC Lab entré a Uber como uno de los primeros pasantes en Latinoamérica; ahí conocí a mi socio, Pierre. Trabajando con él, descubrimos que la mayor parte de los trabajadores de plataforma no tenían acceso a servicios financieros, formaban parte de un segmento sub-bancarizado, porque tienen una tarjeta de débito, pero no tienen acceso a otro producto financiero. Personalmente, considero que los trabajadores de plataforma reflejan la realidad de la fuerza laboral en México, porque el conductor de

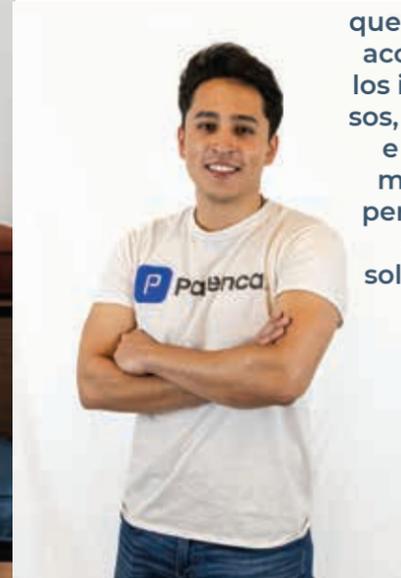
plataforma tiene ingresos variables, recibe dinero en efectivo y tiene diferentes fuentes de ingresos.

¿Qué hicimos? Renunciamos a nuestro empleo y nos pusimos a prestar nuestros ahorros, un grave error, porque podíamos trabajar en esto medio tiempo. Sin embargo, para nosotros era importante lanzar un producto y saber que ambos estábamos comprometidos con el proyecto. Fue una decisión difícil, porque cuando mis amigos y compañeros de clase estaban trabajando en grandes consultoras o corporativos, yo trabajaba desde el departamento de mi socio, dando créditos y batallando con la cobranza.

José Carlos y sus socios crearon una API que brinda acceso a los ingresos, perfil e información personal en un solo clic.

Prestar dinero es uno de los negocios más tradicionales y difíciles de llevar a cabo, especialmente en mercados emergentes como México, porque no existe infraestructura para validar la capacidad y la intención de pago. En el caso de los trabajadores de plataforma encontramos que, en promedio, 50% de sus ingresos es en efectivo, y no son visibles en su cuenta bancaria. Además, 70% trabaja en dos o más aplicaciones; aunado a todo esto, la mayoría no tiene historial crediticio o, si lo tiene, probablemente tenga un puntaje muy bajo.

Lo que hicimos fue crear integraciones con cada plataforma de la *gig economy* para obtener los datos de empleo de los trabajadores de plataforma, y poder comprobar sus ingresos y datos de empleo, validar su identidad y comportamiento, y tener acceso a otras métricas en tiempo real.



José Carlos Aguilar, Co-CEO de Palenca.

La única manera de determinar la capacidad de pago de un trabajador es mirando directamente su sistema de nómina.

Lo que no sabíamos es que en realidad estábamos desarrollando una tecnología que podía minimizar el riesgo para todas las empresas que buscan dar créditos. Por eso nos enfocamos más en construir esta tecnología, hasta llegar a hoy, cuando ofrecemos una API (interfaz de programación de aplicaciones) que brinda acceso a los ingresos, el perfil y la información personal de cualquier trabajador en un solo clic.

El mayor reto para las instituciones financieras es responder a la pregunta: ¿cuál es la capacidad de pago de mi cliente? La mayoría de las *startups* hablan acerca de crear un puntaje utilizando datos alternativos (teléfono, transacciones bancarias, SMS, redes sociales) para evaluar la intención de pago o, inclusive, de crear un historial por medio de préstamos pequeños. Sin embargo, la única manera de determinar la capacidad de pago de un trabajador es mirando directamente a sus datos en la plataforma o su sistema de nómina, para los cuales no existe acceso público. Aquí nos dimos cuenta de que la infraestructura tecnológica que habíamos creado para obtener métricas que reduzcan la incertidumbre al otorgar créditos sería mucho más valiosa que cualquier producto que hubiéramos podido crear para el consumidor.

Al estar lanzando productos e integrándolos constantemente, nos hicimos expertos en la industria del crédito, lo que nos llevó a entrar en el programa de aceleración de 500 *startups*, después a Y Combinator y, por último, a levantar nuestra ronda semilla de 2.6 millones de dólares. Cuando la gente pregunta qué se necesita para levantar capital, mi respuesta es muy sencilla, porque lo aprendí cinco años atrás en el *hackathon*, y es algo que continuamos haciendo en Palenca: lanzar lo antes posible. Si pudiera regresar el tiempo tres años atrás, únicamente me enfocaría en lanzar el producto lo antes posible, y hablar con usuarios en un *feedback-loop* continuo hasta empezar a crecer al menos 20% cada mes, de manera consistente, durante tres meses. Lo demás llegará solo.

Entré al ITAM con el sueño de algún día trabajar en el gobierno o inclusive trabajar en una banca de inversión. Sin embargo, EPIC Lab me abrió la puerta del emprendimiento, que nunca había considerado, y salí con ganas de tratar de resolver uno de los problemas más graves que enfrentan los mercados emergentes: la inclusión financiera. **EXI**



Palenca capacitando a al equipo de Italika para el uso de su API.

EN PORTADA/EPIC LAB

Cuéntame, salud mental y bienestar para Latam

Por Regina Athié, exalumna de Contaduría Pública y Estrategia Financiera, CEO y cofundadora de Cuéntame. Treinta promesas de Grupo Expansión 2022.

De acuerdo con la Organización Panamericana de la Salud (OPS), en el mundo ocurre un suicidio cada 40 segundos. Además, quienes padecen trastornos mentales graves tienen riesgo de muerte de 10 a 20 años antes que la población en general.



Ante este panorama, yo, junto con Fernando Chávez y Omar García, exalumnos del ITAM, trabajé para desarrollar una herramienta de salud mental para las empresas y sus colaboradores. A este proyecto también se unió Enrique Jiménez.

Omar y yo nos conocimos en la carrera de Contaduría Pública, y de inmediato hicimos sinergia. Organizamos proyectos en pro de los estudiantes, como el primer Congreso Universitario de Contadores Públicos, y llevamos a veinte estudiantes, en conjunto con AIESEC, para ayudar a la reestructuración financiera de varias ONG en Brasilia, Brasil.

Fernando, quien estudió Administración en el ITAM, trabajaba en una clínica, y se dio cuenta de las principales brechas y áreas de oportunidad de la salud mental, temas que comentó con Omar y conmigo. Poco después, Enrique se unió al proyecto como director de Tecnología.

Gracias al trabajo conjunto, las historias de vida y la experiencia de los cuatro, en noviembre de 2018 nació Cuéntame, que hoy es la plataforma número uno de salud mental en Latinoamérica.

EPIC Lab, pilar para el desarrollo de Cuéntame

Desde el día cero de Cuéntame, el ITAM nos apoyó a través de EPIC Lab, el Centro ITAM de Creatividad, Innovación y Emprendimiento, liderado por Daniela Ruíz Massieu.

EPIC Lab estuvo presente desde la fase de la idea, y nos acompañó en los primeros pasos. Gracias a las

herramientas educativas que nos proporcionaron, el programa de negocios interno del ITAM y la asesoría que nos brindaron, pudimos potenciar nuestra plataforma y los servicios que ofrece.

Salud mental, clave para la productividad

Uno de los mayores retos para las empresas es la salud mental. Si bien la NOM-035 establece elementos para identificar, analizar y prevenir los factores de riesgo psicosocial, así como promover un entorno organizacional favorable en los centros de trabajo, hay empresas que van más allá y buscan incrementar el bienestar de sus colaboradores.

Y es que la Organización Mundial de la Salud (OMS) indica que una de cada cuatro personas en las organizaciones desarrollará un trastorno de salud mental que impacta en los negocios, y solo 25% de ellos tendrá acceso a una herramienta mínimamente adecuada.

Además, expertos señalan que los trastornos de salud mental producen ausentismo laboral, presentismo y pérdida de productividad (cada año, los trastornos de ansiedad y otras afecciones cuestan a la economía mundial alrededor de un billón de dólares en este último factor).

Por ello, en Cuéntame trabajamos con empresas que buscan mejorar la salud mental de sus colaboradores. Ponemos en marcha el *software* en las 72 horas posteriores a la firma del contrato. El siguiente paso es un *kickoff* con toda la empresa, que in-

cluye entrenamiento básico sobre salud mental. Después, los colaboradores ingresan a la plataforma para contestar un cuestionario que permite entender sus preferencias y su nivel de estrés.

De acuerdo con la OMS una de cada cuatro personas en las organizaciones desarrollará un trastorno de salud mental.

Con esta información podemos recomendar los recursos necesarios, que van desde lecturas y ejercicios hasta sesiones de terapia con alguno de los psicólogos de la plataforma, que siempre será el mismo para llevar un seguimiento adecuado.

Los psicólogos que brindan terapia en Cuéntame son expertos, con licenciatura y especialidad, certificación o maestría en terapia cognitivo-conductual. Nuestra plataforma asegura la calidad del trabajo desde el reclutamiento y la se-

Cuéntame es un servicio 100% digital donde las personas pueden acudir a tomar terapia con expertos certificados.

lección, en los cuales se estudian exhaustivamente los conocimientos, las habilidades y aptitudes no sólo en el ámbito clínico, sino también de acuerdo con nuestros valores.

Uno de los grandes diferenciadores es nuestro servicio 100% digital, que por lo tanto es accesible desde cualquier ubicación. Entendemos las prioridades personales de cada usuario, y ofrecemos diversidad de contenidos sobre bienestar como podcasts, meditaciones pregrabadas, yoga, meditación en vivo y terapia *online* con expertos certificados de manera segura y siempre confidencial.

Métricas de salud mental impulsan el desarrollo de las empresas

Producimos datos que permiten saber qué importa a la plantilla de colaboradores, y ello permite ver focos rojos, las famosas *red flags*. Se hacen mediciones mensuales.

Estos datos se entregan siempre a nivel grupal y de forma anónima, con información demográfica, para mantener la confidencialidad de nuestros usuarios. Las cifras nos permiten ver qué está pasando y cómo podemos atacar los problemas para generar un mejor entorno de trabajo.

Expansión hacia Latinoamérica

El Banco Mundial señala que una mala salud mental es un obstáculo al desarrollo de América Latina; por ello, nuestra meta es consolidar la presencia de Cuéntame en México y llegar a otros países de la región, como Colombia, Perú, y Chile.

Actualmente, en Cuéntame transformamos la experiencia de más de 30 mil colaboradores y familiares en 26 organizaciones de alto impacto. Los usuarios van desde *startups* en crecimiento hasta corporaciones transnacionales. Destacan Nestlé, Bitso, Kavak y Konfío. Asimismo, hemos llegado a otros países de Latinoamérica de la mano de clientes como Kavak, que, tras implantar la plataforma en México, la llevó también a sus oficinas en Argentina y Centroamérica.

Estamos centrados en nuestra misión: ¡eliminar todas las barreras a la salud mental en Latam! Y seguiremos caminando hacia esa dirección, aportando y apostando por el bienestar de las y los colaboradores. **EXI**



Fernando Chávez, Regina Athié y Omar García.

¿Cómo encontrar el capital que necesitas para emprender?

Por Fefe Silva, exalumna de Economía. Cofounder, Chief Partnership Officer & Marketing Strategist de PYMO Hub

Cuando mis cofundadoras y yo decidimos empezar nuestra compañía, una de las primeras preguntas que nos hicimos fue ¿de dónde sacaremos el capital que necesitamos para iniciar nuestra empresa? Empezamos a investigar sobre fondos de inversión y ángeles inversionistas, y rápidamente nos dimos cuenta de que, sin tracción, sin clientes reales o algún tipo de *momentum*, sería casi imposible levantar capital. Decidimos entonces inscribirnos en concursos como MassChallenge y los WeWork Creator Awards (esta era la época de gloria del buen Adam Neumann), quienes daban una inversión semilla de 200 mil pesos a *startups* en etapa idea. Perdimos todos y cada uno de ellos.



irando hacia atrás, solo puedo pensar en una cosa: de haber ganado alguno de esos concursos, sin duda habríamos tirado el dinero a la basura. Hoy, siendo la *founder* de una empresa *bootstrapped* (que nunca ha levantado capital), que tiene 12 empleados y en los

últimos dos años ha facturado millones de dólares, sé que el capital más importante que necesitas para emprender no lo encontrarás en fondos de inversión ni con tus *friends, family, and fools...* el capital que realmente necesitas para construir un negocio se halla dentro de ti y otros seres humanos que comparten tu sueño.

Una de cada cien *startups* se convierte en un Slack, Uber, Airbnb. De las empresas en etapa Semilla a Se-

El capital que se necesita para emprender un negocio consiste en resiliencia, pasión y proactividad.

Fefe Silva



Fefe Silva participó en la iniciativa Construcción de un espacio seguro para niños y niñas en situación de riesgo en alianza con Mattel.

rie A,¹ únicamente 20.6% logran levantar la siguiente ronda de inversión y escalar su negocio. En un mercado saturado, donde solo en el Q1 de 2022 se registraron más de cinco millones de empresas nuevas en EE. UU., la probabilidad de tener éxito al emprender es casi nula. Entonces, ¿qué determina qué una *startup* logre convertirse en *scale up*? ¿Qué recursos podemos usar para materializar nuestro sueño?

Mi teoría es que el capital que se necesita para emprender un negocio consiste en resiliencia, pasión y proactividad. El capital que realmente determina qué empresas sobrevivirán tiene mucho más que ver con cómo vas madurando como *founder* que con cuánto dinero hayas logrado conseguir.

Si preguntas a cualquier inversionista *early stage* —desde individuos hasta fondos y sindicatos de Ángeles— qué los lleva a decidir si invertir en un negocio o no, la mayoría responderá que no invierten en la empresa, sino en las y los *founders*. Esto suena muy romántico, pero es real, y se explica con una sola palabra: *pivot*. En el emprendimiento, este término se refiere a cuando una compañía itera y ajusta su producto o servicio. Los inversionistas saben que las *founders* probablemente cambiarán su producto después de recibir

inversión y, aun así, invierten en empresas en etapa temprana. En esta etapa, invertir en una empresa es apostar por un emprendedor y su capacidad de construir algo que el mercado realmente quiera.

Un momento clave para un emprendimiento ocurre cuando llega al *product-market-fit*. Esto quiere decir que su producto encaja muy bien en el mercado y los consumidores lo adoptan, porque resuelve una necesidad real. Para llegar a este punto, la mayoría de los emprendedores deben ir iterando su producto con base en *feedback* de los primeros

usuarios y nuevos *insights* de clientes; básicamente, todo lo que aprendes cuando empiezas a vender un producto.

Ahora, si un inversionista conoce esto, seguramente sabe que cuando invierte en una empresa *early stage* no está invirtiendo en el producto terminado: está invirtiendo en la resolución de un problema, la capacidad de las *founders* de escuchar al mercado e ir pivoteando hasta tener un producto que se vende por el valor que agrega a los consumidores.

Si tomamos como un hecho que la clave de la supervivencia y el éxito de una compañía —que apenas empieza— está en las *founders*, entonces el capital indispensable para emprender tiene que ver con características de las mismas fundadoras. En la búsqueda de capital para iniciar una compañía, yo daría mucho peso a desarrollar las tres características que antes mencioné: pasión por lo que haces, resiliencia y proactividad. Estos tres factores, combinados, dan la clave para construir empresas que sobreviven hasta triunfar.

Las tres claves

Pasión

“Si me dieran una hora para salvar el planeta, dedicaría 59 minutos a definir el problema y un minuto a resolverlo”, dijo Albert Einstein.

Esto es algo que se dice mucho y confirmo que es cierto. El primer paso para un buen emprendimiento es encontrar un problema. La clave para innovar y crear un producto o servicio que se venda es entender a profundidad un dolor, una problemática o necesidad de la gente, y construir una solución mejor a las existentes. Menciono esto porque tiene muchas implicaciones en la vida de una *founder*. Iniciar una compañía alrededor de un problema implica que el emprendedor se obsesionará con un solo problema por el resto de su carrera en esa empresa. **EXI**

Lee el artículo completo en la app de Conexión EXITAM.

<https://www.linkedin.com/ferpymo/>
<https://pymohub.com/>

¹ Seed y Serie A son etapas de levantamiento de capital. Si estás en esta etapa, has levantado menos de 10-15 MDD en inversión. Una ronda semilla típicamente es de 500 mil a 2 MDD, mientras que la mediana de la Serie A es 10 MDD (Investopedia).

EN PORTADA/EPIC LAB

Propel Foods, la nueva FoodTech mexicana ganadora del Hult Prize 2021

Por Joel González Gómez, exalumno de la Licenciatura en Economía, cofundador y Chief Financial Officer de Propel Foods Co, y Jayat González Palomeras, estudiante de la Licenciatura en Matemáticas Aplicadas y Actuaría, cofundadora y Chief Executive Officer de Propel Foods Co.

Esta empresa es una *foodtech* mexicana que desarrolla alimentos con base en plantas (*plant-based*) y de proteína híbrida. Nuestros productos están diseñados con tecnología como la inteligencia artificial (IA), además de conocimientos de ingeniería en alimentos y de ingeniería química.



Nuestro equipo participó en la edición 2021 del Hult Prize, la mayor competencia de emprendimiento del mundo, cuyo objetivo en 2021 es reimaginar los sistemas alimentarios para mejorar la alimentación de 10 millones de personas para 2030, y atender los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU. En dicho reto competimos y vencimos a más de 70 mil proyectos de todo el mundo, y fuimos seleccionados como ganadores globales. Antes de ser ganadores internacionales, formamos parte de la aceleradora global del Hult Prize en Londres, donde encontramos dos retos que rápidamente se convirtieron en oportunidades de mercado: 1) el impacto ambiental de la producción de proteína animal; 2) la gran cantidad de especies invasoras (de flora y fauna) que alteran los ecosistemas en México y en el mundo.

Entonces, empezamos a dar estructura y a desarrollar la idea de Propel Foods, la primera *foodtech* mexicana que utiliza tecnología de siguiente generación para crear alimentos *plant-based* e híbridos. Y no solo eso: nuestros productos son, orgullosamente, de los mexicanos para los mexicanos. Nuestros proveedores son locales y se benefician directamente (sin intermediarios) para ofrecer la mejor calidad y los mejores precios de mercado.

Propel Foods viene a cambiar el statu quo y a reformar el significado de los alimentos *plant-based*, para que dejen de ser sinónimo de productos *premium* —con precios elevados, sin sabor a lo que estamos acostumbrados, con texturas nada parecidas a la carne de animal, y de valor nutricional que deja mucho que desear—.

La alimentación es uno de los grandes problemas en el mundo, y esta empresa trata de dar una solución adecuada.

Propel Foods crea alimentos deliciosos, nutritivos, accesibles y con impacto ambiental positivo. En cuanto a nuestros productos de proteína híbrida, tras una extensa investigación científica, incorporamos especies invasoras (flora o fauna) a productos hechos con plantas. En caso de ser una especie de fauna, se convierte en un alimento de proteína híbrida, porque combina proteínas de plantas y animales. Al aprovechar especies invasoras, ayudamos a reducir el impacto ambiental de dichas especies, ofreciendo productos con emisiones extremadamente bajas de gases de efecto invernadero.

El ITAM nos ha apoyado al ofrecernos mentores, asesores y guías excelentes en nuestro camino en el emprendimiento, lo cual fue un factor importante para que ganáramos el Hult Prize. Agradecemos profundamente al ITAM, especialmente, por las bases académicas y la ética de trabajo que nos inculcó, porque sin estas no habríamos llegado hasta aquí ni tendríamos este enorme impulso para seguir avan-

zando y creciendo. Ahora nos toca dar el siguiente paso; estamos a punto de entrar al mercado, y tenemos la visión de crear una marca orgullosamente mexicana que sea líder en la industria *foodtech* en todo el continente.

Queremos trabajar junto con socios y clientes mexicanos que nos ayuden a llevar a la mesa de muchas familias mexicanas productos fuera de serie, de impacto real, y con innovación tecnológica y científica. El futuro de la industria alimentaria está lejos de los sistemas actuales de producción de proteína animal, muy ineficientes. Por ello, tenemos la misión de que nuestra gente siga disfrutando de la comida que más les gusta, pero sin el impacto negativo para el planeta en que incurre para lograrlo.

Sabemos que el camino no será sencillo, pero la pasión, la sinergia y la dedicación de nuestro equipo son genuinas e insuperables. Creemos en el poder de la tecnología para sacar lo mejor de los recursos de nuestro país y de sus productores agrícolas. Asimismo, confiamos en las capacidades de nuestro equipo para reinventar la industria alimentaria por completo, beneficiando al ecosistema y a los mexicanos.

Propel Foods trata de crear alimentos modernos, para una dieta y necesidades modernas. **EXI**



Jayat González y Joel González.



Propel Foods crea alimentos deliciosos, nutritivos, accesibles y con impacto ambiental positivo.

La importancia de la ciberseguridad en un mundo hiperconectado

Por Santiago Fuentes Rivera, egresado de Administración. Cofounder & CEO de Delta Protect



En Delta Protect brindamos servicios de ciberseguridad empresarial con el propósito de devolver a la sociedad la privacidad y la seguridad digital. Esto lo hacemos por medio de servicios personalizados en la prevención, detección y mitigación de riesgos cibernéticos. Además de dar soporte tecnológico y herramientas de *software*, contamos con evaluaciones y auditorías, mejor conocidas como pruebas de penetración (*pentesting*), y análisis de vulnerabilidades.



Particularmente, nos enfocamos en la seguridad para APIs, aplicaciones web, aplicaciones móviles, seguridad en la nube y revisión de código (en modo estático y dinámico). Un mito muy difundido es que empresas que utilizan totalmente como base la nube y servidores como AWS, Azure o Google Cloud son seguras. Esto es falso, porque, aunque el servidor sea seguro, una mala configuración de este puede permitir la entrada de ciberatacantes.

En Delta hemos trabajado con más de ochenta clientes, entre ellos empresas, *startups* y pymes de 15 industrias diferentes, como Clara, Justo, Bitso, Fondadora e iVoy. También hemos detectado más de seiscientos vulnerabilidades críticas y encontrado

Santiago Fuentes.

un millón de datos expuestos en la *dark web*, dando visibilidad e inteligencia ofensiva para mitigar riesgos actuales y futuros.

¿Alguna vez te has preguntado qué información de tu empresa puede encontrarse en la *dark web*? La información de cualquier empresa puede estar expuesta, podrían estar en riesgo desde *BINs* de tarjetas de crédito hasta la reputación de la marca.

Ayudamos a que las empresas sean ciberseguras y a corregir cualquier falla interna, para que los cibercriminales no cumplan su objetivo ni hagan daños graves a las empresas.

¿Cuáles son nuestras soluciones?

CISO as a Service

Contar con un CISO es fundamental, porque esta persona robustecerá la ciberseguridad de tu empresa y creará estándares de protección interna. Será responsable desde crear la estrategia de ciberseguridad y políticas internas hasta apoyar el cumplimiento de normas y certificaciones.

Pentesting y análisis de vulnerabilidades

Nuestro equipo de hackers éticos certificados va más allá que una prueba de penetración tradicional. Acceden a tu página web, aplicación móvil, nube (Azure/GSP/AWS), etc., para encontrar vulnerabilidades críticas de los sistemas y aplicaciones, y garantizar que el problema se resuelva. Gracias a esta revisión exhaustiva, podemos prevenir que el día de mañana sufras un ciberataque. Hacemos tres tipos de pruebas: *Black Box*, *Grey Box* y *White Box*.

Ciberinteligencia

Nuestro equipo de analistas se encarga de buscar información expuesta de tu empresa en los rincones más profundos de la *dark web*. En caso de que tu empresa sufra un ataque cibernético, realizamos un análisis de causa para detectar el problema desde la raíz y evitar que se repita en el futuro.

La importancia de la ciberseguridad para las pymes y FinTechs

Cada vez más personas optan por hacer pagos, transferencias o recibir dinero de manera digital. México ha dado un gran paso en el desarrollo de la innovación *FinTech*, y cuenta con el mayor mercado *FinTech* de América Latina.

Se prevé que, para finales de 2022, 8 de cada 10 empresas mexicanas aceptarán pagos digitales, cambiando por completo el panorama financiero. Esto representa un cambio positivo para las *FinTechs*,



Se prevé que, para finales de 2022, 8 de cada 10 empresas mexicanas aceptarán pagos digitales.

pero aumenta el riesgo de ser víctimas de ciberataques, porque su visibilidad comercial aumentará.

Las empresas pierden millones de dólares cada año por violaciones de datos, *malware* y ataques de *ransomware*. Estos ataques tardan un promedio de 228 días en descubrirse, lo que significa que la mayoría de las víctimas quedan completamente paralizadas, y pueden quedar en bancarota. Además, las empresas que no pueden proteger sus datos pierden la confianza de los clientes, lo que representa un golpe mortal a su negocio.

A raíz de la pandemia, trabajar desde casa ha abierto múltiples puertas y posibilidades a los ataques cibernéticos, como consecuencia de la mayor dependencia de los dispositivos personales y las redes domésticas. Asimismo, las tácticas de ingeniería social son aún más efectivas en una fuerza laboral distraída e hiperconectada y, por lo tanto, vulnerable.

Más de 50% de las empresas coinciden en que los ataques cibernéticos y los fraudes originados por el cambio en los patrones de trabajo constituyen el riesgo más preocupante para sus negocios. En la nueva normalidad, los empresarios son responsables de adaptar sus modelos operativos para mantener sus servicios seguros y efectivos.

Delta Protect permite que las empresas tengan políticas, recursos y procesos para mantener protegida la información a todo momento. Esta información no necesariamente es financiera, sino que se relaciona con el almacenamiento, el procesamiento y la privacidad de datos.

El mayor desafío es fomentar la cultura de ciberseguridad, para que las empresas financieras inviertan en tecnología para detectar *malware*, cifrar las comunicaciones y conocer la naturaleza de las amenazas, para que puedan contraatacar. **EXI**

Es importante que las empresas protejan su información, porque si alguien más accede a ella, puede costarles millones de dólares.

Lee el artículo completo en la app de Conexión ExITAM.

SABÍAS QUE...



Reunión de Exalumnos ITAM de la generación 67-71 de la Licenciatura en Administración de Empresas

El pasado 18 de mayo se celebró una reunión de Exalumnos ITAM de la generación 67-71 de la Licenciatura en Administración de Empresas.

El motivo de la reunión fue celebrar el 50 aniversario de haber terminado la carrera exitosamente en este prestigioso y respetado Instituto. La celebración incluyó una comida en la Hacienda de los Morales, que fue sede del baile de graduación de esta gene-

ración hace más de cincuenta años. En la emotiva reunión compartieron grandes recuerdos de la época estudiantil, tanto del Instituto como de los distinguidos y memorables maestros.

Al evento asistieron, en compañía de sus familiares, los exalumnos:

José Oscar Hevia González
Rubén Hernández Lara
Gerardo Valentín Navarro Montero
Manuel Gildardo Pérez Sánchez
Héctor Rodríguez Rojo
Eleazar Saldivar Garza
Carlos Antonio Schutz Peña
Francisco Villegas Ávila

Samantha Cervantes Bravo Exalumna de Licenciatura en Administración

Samantha comenzará sus estudios de doctorado en Administración Pública en Syracuse University, el programa número 1 de *graduate* en EE. UU. según US News. ¡Felicidades!

Carlos Mena Labarthe Exalumno de Licenciatura en Derecho

Carlos fue reconocido por la revista *Global Competition Review* como líder de la práctica de derecho de la competencia económica para el continente americano, con el despacho Cre-el, García-Cuellar, Aiza y Enríquez, SC. Los premios se entregaron en Washington, DC, en abril de 2022. Es la primera ocasión que este premio reconoce a un despacho mexicano. ¡Felicidades!

Claudia Salinas Exalumna de Diplomado en Recursos Humanos

Claudia, quien actualmente representa a MCM Telecom ante la Asociación de Internet, fue electa vicepresidente del Comité de Innovación y Tecnologías Emergentes para este año dentro de la Asociación. ¡Felicidades!

Jesús Muñoz Bandal Exalumno de Licenciatura en Economía

Jesús, exalumno y profesor de la materia Historia del Análisis Económico en la licenciatura, recientemente publicó un libro sobre Keynes de la editorial Palgrave MacMillan. El Dr. Muñoz planea publicar tres libros más: uno sobre Marx, otro acerca de Nietzsche y, finalmente, uno sobre Friedman. ¡Felicidades!

Jesús Noriega Rivero Exalumno de Maestría en Administración

El maestro Jesús Noriega, exalumno y exprofesor del Departamento de Matemáticas, realizó por séptima vez el Camino de Santiago durante mayo de este 2022.

Habiendo completado el camino francés, el portugués, el del norte y el de Finisterre, nuevamente recorrerá el francés, empezando en los Pirineos españoles y terminando en la basílica catedral de Santiago, en la ciudad de Santiago de Compostela. El maestro Noriega se pone a disposición de la comunidad ITAM para asesorar a quien quiera disfrutar esta actividad.

Jonathan Martínez Pallares Exalumno de Maestría en Administración

Jonathan Martínez, egresado del MBA, participó en el Reto Actinver 202, en el cual ocupó el cuarto lugar de aproximadamente diez mil participantes. ¡Felicidades, Jonathan!

Juan Pablo Guerrero Exalumno de Licenciatura en Economía

Juan Pablo fue elegido Socio Líder del Área de Tax & Legal de KPMG Chile. ¡Felicidades por este gran logro!

Mónica López González Exalumna de Maestría en Administración

En abril, Mónica fue nombrada Chief Market Officer para Fellowes Brands, compañía global que durante los últimos años ha crecido para ocupar nuevos canales y categorías en la venta de productos de oficina. En esta posición, Mónica manejará una estructura más grande y compleja de marcas y productos, además de seguir promoviendo la expansión del negocio en el futuro. "Este nuevo reto es un orgullo para mí, y es una muestra de la preparación que recibí en el ITAM y de la experiencia acumulada en diferentes roles a lo largo de mi carrera profesional en México, Venezuela y los Estados Unidos. ¡Gracias!" —Mónica

¡Nuestra misión es estar cerca de ti!

#OrgulloITAM

¿Por qué es importante actualizar tu perfil?

En la Oficina de Exalumnos del ITAM queremos mantenernos en contacto contigo.

Actualiza tus datos en el sistema de egresados para recibir información referente a tu alma máter y podamos brindarte un mejor servicio.



Servicios de la Oficina de Exalumnos

Seminarios | Conferencias | Reuniones de exalumnos | Beneficios y descuentos para egresados | Noticias institucionales

ACTUALIZA TUS DATOS

1.



Ingresa a la página de exalumnos.itam.mx o escanea el siguiente código QR.

2.



Inicia sesión con tu usuario y contraseña.

3.



Ve a la sección "Mi Perfil" y actualiza tus datos.

Síguenos en nuestras redes sociales:



@exitam

EXITAM

Tel. +52 (55) 5628 4000 Ext. 1609

exitam@itam.mx

Conoce nuestros programas de Posgrados

Gracias al equilibrio entre teoría y práctica, los programas del ITAM abarcan una gran variedad de aspectos que responden a demandas reales de los sectores empresarial, público y académico.

Ciencia de Datos

Ciencias en Computación

Derechos Humanos y Garantías

Economía Aplicada

Finanzas

Mercadotecnia

Políticas Públicas

Teoría Económica

Executive MBA

MBA

Doctorado en Economía

Para mayores informes
escanea código



ASISTENCIA POSGRADOS: 5628 4000 EXT. 2612

POSGRADOS.ITAM.MX